



3 1761 11650434 1





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116504341>











CA1  
Yc23  
-F71

Government  
Publications



Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

---

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Wednesday, May 27, 2009

---

Le mercredi 27 mai 2009

---

**Issue No. 10**

**Fascicule n° 10**

**Sixth meeting on:**

**Sixième réunion concernant :**

The rise of China, India and Russia  
in the global economy and the implications  
for Canadian policy

---

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions  
sur les politiques canadiennes

---

**INCLUDING:**

THE EIGHTH REPORT OF THE COMMITTEE  
(Special Study Supplementary Budget 2009-2010 —  
Study on the rise of China, India and Russia)

---

**Y COMPRIS :**

LE HUITIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(Budget supplémentaire pour étude spéciale 2009-2010 —  
Étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie)

---

**WITNESSES:**  
(See back cover)

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND  
INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Fortin-Duplessis
Corbin	Grafstein
* Cowan	Mahovlich
(or Tardif)	Tkachuk
Dawson	Wallin
Downe	Zimmer
* LeBreton, P.C.	
(or Comeau)	

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*May 27, 2009*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*May 27, 2009*).

The Honourable Senator Tkachuk replaced the Honourable Senator Segal (*May 27, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Fortin-Duplessis
Corbin	Grafstein
* Cowan	Mahovlich
(ou Tardif)	Tkachuk
Dawson	Wallin
Downe	Zimmer
* LeBreton, C.P.	
(ou Comeau)	

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 27 mai 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. (*le 27 mai 2009*).

L'honorable sénateur Tkachuk a remplacé l'honorable sénateur Segal (*le 27 mai 2009*).



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, May 27, 2009  
(17)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:08 p.m., in room 160-S, Centre Block, the acting Chair, the Honourable Dennis Dawson, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Tkachuk, Wallin and Zimmer (9).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The committee proceeded to the election of an acting chair.

The Honourable Senator Andreychuk moved that the Honourable Senator Dawson be acting chair.

The question being put on the motion, it was adopted.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

**WITNESSES:**

*High Commission for Australia to Canada:*

Justin Brown, High Commissioner.

*Taipei Economic and Cultural Office:*

David Tawei Lee, Taiwan's Representative in Canada.

H.E. Justin Brown and Dr. Lee made statements and answered questions.

The Honourable Senator Downe raised the matter of his request for information from Mr. Eric Siegel, President and Chief Executive Officer, Export Development Canada on EDC's policy in financing companies that do business in Burma.

At 5:34 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 27 mai 2009  
(17)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 8, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Dennis Dawson (*président suppléant*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Tkachuk, Wallin et Zimmer (9).

*Également présente :* Natalie Mychajlyszyn, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité procède à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Andreychuk propose que l'honorable sénateur Dawson soit élu président suppléant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Haut-Commissariat de l'Australie au Canada :*

Justin Brown, haut-commissaire.

*Taipei Economic and Cultural Office :*

David Tawei Lee, représentant de Taïwan au Canada.

Son Excellence Justin Brown et M. Lee font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

L'honorable sénateur Downe soulève une question concernant sa demande de renseignements à M. Eric Siegel, président et chef de la direction d'Exportation et développement Canada, sur la politique d'EDC relative au financement des entreprises qui font des affaires en Birmanie.

À 17 h 34, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

**REPORT OF THE COMMITTEE**

Tuesday, June 2, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to present its

**EIGHTH REPORT**

Your committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, to examine and report on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy, respectfully requests supplementary funds for the fiscal year ending on March 31, 2010 and requests, for the purpose of such study, that it be empowered:

- (a) to engage the services of such counsel, technical, clerical and other personnel as may be necessary;
- (b) to travel inside Canada; and
- (c) to travel outside Canada.

Pursuant Chapter 3:06, to section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

CONSIGLIO DI NINO

*Chair*

**RAPPORT DU COMITÉ**

Le mardi 2 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de présenter son

**HUITIÈME RAPPORT**

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009 à étudier, en vue d'en faire rapport, l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes, demande respectueusement des fonds supplémentaires pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2010 et demande qu'il soit, aux fins de ses travaux, autorisé à :

- a) embaucher tout conseiller juridique et personnel technique, de bureau ou autre dont il pourrait avoir besoin;
- b) voyager à l'intérieur du Canada; et
- c) voyager à l'extérieur du Canada.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,



**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND  
INTERNATIONAL TRADE**

**RUSSIA, CHINA AND INDIA**

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday,  
February 24, 2009:

The Honourable Senator Di Nino moved, seconded by  
the Honourable Senator Champagne, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs  
and International Trade be authorized to examine and  
report on the rise of China, India and Russia in the global  
economy and the implications for Canadian policy;

That the papers and evidence received and taken and the  
work accomplished by the committee on this subject during  
the Second Session of the Thirty-ninth Parliament be  
referred to the committee; and

That the committee present its final report no later than  
June 30, 2010, and retain all powers necessary to publicize  
its findings until September 30, 2010.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL**

**LA RUSSIE, LA CHINE ET L'INDE**

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 MARS 2010**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 24 février 2009 :

L'honorable sénateur Di Nino propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Champagne, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires  
étrangères et du commerce international soit autorisé à  
étudier, en vue d'en faire rapport, l'émergence de la Chine,  
de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les  
répercussions sur les politiques canadiennes;

Que les documents reçus, les témoignages entendus, et les  
travaux accomplis par le comité sur ce sujet au cours de la  
deuxième session de la trente-neuvième législature soient  
renvoyés au comité;

Que le comité présente son rapport final au plus tard  
le 30 juin 2010; et conserve les pouvoirs nécessaires à la  
diffusion des résultats jusqu'au 30 septembre 2010.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

## SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$ 30,900
Transportation and Communications	608,120
All Other Expenditures	<u>20,980</u>
TOTAL	\$ 660,000

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade on May 6, 2009.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Date	_____ Senator Consiglio Di Nino Chair, Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade
------	--

Date	_____ Senator George J. Furey Chair, Standing Senate Committee on Internal Economy, Budgets and Administration
------	--

## SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	30 900 \$
Transports et communications	608 120
Autres dépenses	<u>20 980</u>
TOTAL	660 000 \$

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international le 6 mai 2009.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date	_____ Le sénateur Consiglio Di Nino Président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international
------	---

Date	_____ Le sénateur George J. Furey Président du Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration
------	--



**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE  
RUSSIA, CHINA AND INDIA  
EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

**ACTIVITY 1 : RUSSIA AND CHINA TRIP****OCTOBER 2009****FACT-FINDING****(Moscow, St-Petersburg, Hong Kong and Beijing)****14 participants: 12 Senators, 2 staff****PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES**

1.	Hospitality - general (0410)	1,000
2.	Working meals (travel) (0231) (20 meals, \$450/meal)	9,000
3.	Translators/interpreters (0444) (10 days, \$1000/day)	10,000
	Sub-total	\$20,000

**TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS****TRAVEL**

1.	Air transportation 12 senators x \$19500 (0224) 2 staff x \$18500 (0227)	271,000
2.	Hotel accommodation 12 senators, \$400/night, 10 nights (0222) 2 staff, \$400/night, 10 nights (0226)	56,000
3.	Per diem 12 senators, \$180/day, 12 days (0221) 2 staff, \$180/day, 12 days (0225)	30,240
4.	Ground transportation - taxis 12 senators x \$100 (0223) 2 staff x \$100 (0232)	1,400
5.	Ground transportation - bus rental (0228) (10 days, \$1000/day)	10,000
	Sub-total	\$368,640

**ALL OTHER EXPENDITURES****OTHER**

1.	Miscellaneous costs on travel (0229)	6,860
----	--------------------------------------	-------

**COURIER**

2.	Courier Charges (0261)	0
----	------------------------	---

**TELECOMMUNICATIONS**

3.	International telephone charges (0275)	500
----	--	-----

**RENTALS**

4.	Rental office space (meeting rooms) (0540) (8 days x \$500/day)	4,000
----	--	-------

	Sub-total	\$11,360
--	-----------	----------

**Total of Activity 1****\$400,000**

**ACTIVITY 2 : INDIA TRIP****JANUARY 2010****FACT-FINDING (INDIA)****14 participants: 12 Senators, 2 staff****PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES**

1.	Hospitality - general (0410)	1,000
2.	Working meals (travel) (0231) (12 meals, \$450/meal)	5,400
3.	Translators/interpreters (0444) (6 days, \$750/day)	4,500
	Sub-total	\$10,900

**TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS**

<b>TRAVEL</b>		
1.	Air transportation 12 senators x \$13000 (0224) 2 staff x \$11000 (0227)	178,000
2.	Hotel accommodation 12 senators, \$400/night, 7 nights (0222) 2 staff, \$400/night, 7 nights (0226)	39,200
3.	Per diem 12 senators, \$115/day, 8 days (0221) 2 staff, \$115/day, 8 days (0225)	12,880
4.	Ground transportation - taxis 12 senators x \$100 (0223) 2 staff x \$100 (0232)	1,400
5.	Ground transportation - bus rental (0228) (8 days, \$1000/day)	8,000
	Sub-total	\$239,480

**ALL OTHER EXPENDITURES**

<b>OTHER</b>		
1.	Miscellaneous costs on travel (0229)	6,120
<b>TELECOMMUNICATIONS</b>		
2.	International telephone charges (0275)	500
<b>RENTALS</b>		
3.	Rental office space (meeting rooms) (0540) (6 days x \$500/day)	3,000
	Sub-total	\$9,620
	<b>Total of Activity 2</b>	<b>\$260,000</b>

The Senate administration has reviewed this budget application.

---

 Heather Lank, Principal Clerk,  
Committees Directorate

---

 Date

---

 Nicole Proulx, Director of Finance

---

 Date



**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL**

**LA RUSSIE, LA CHINE ET L'INDE**

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2010**

**ACTIVITÉ 1 : VOYAGE EN RUSSIE ET EN CHINE**

**OCTOBRE 2009**

**MISSION D'ÉTUDE (Moscou, St Petersburg, Hong Kong et Beijing)**

**14 participants: 12 sénateurs, 2 employés**

**SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES**

1.	Frais d'accueil - divers (0410)	1 000
2.	Repas de travail (voyage) (0231) (20 repas, 450 \$/repas)	9 000
3.	Traducteurs/Interprètes (0444) (10 jours, 1000 \$/jour)	10 000
	Sous-total	20 000 \$

**TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS**

**DÉPLACEMENTS**

1.	Transport aérien 12 sénateurs x 19500 \$ (0224) 2 employés x 18500 \$ (0227)	271 000
2.	Hébergement 12 sénateurs, 400 \$/nuit, 10 nuits (0222) 2 employés, 400 \$/nuit, 10 nuits (0226)	56 000
3.	Indemnité journalière 12 sénateurs, 180 \$/jour, 12 jours (0221) 2 employés, 180 \$/jour, 12 jours (0225)	30 240
4.	Transport terrestre - taxis 12 sénateurs x 100 \$ (0223) 2 employés x 100 \$ (0232)	1 400
5.	Transport terrestre - location d'autobus (0228) (10 jours, 1000 \$/jour)	10 000
	Sous-total	368 640 \$

**AUTRES DÉPENSES**

**AUTRES**

1.	Divers coûts liés aux déplacements (0229)	6 860
----	---	-------

**MESSAGERIE**

2.	Frais de messagerie (0261)	0
----	----------------------------	---

**TÉLÉCOMMUNICATIONS**

3.	Frais d'appels à l'étranger (0275)	500
----	------------------------------------	-----

**LOCATIONS**

4.	Location d'espace (salles de réunion) (0540) (8 jours x 500 \$/jour)	4 000
	Sous-total	11 360 \$

**Total de l'Activité 1**

**400 000 \$**

**ACTIVITÉ 2 : VOYAGE EN INDE****JANVIER 2010****VISITE D'ÉTUDE (Inde)****14 participants: 12 sénateurs, 2 employés****SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES**

1.	Frais d'accueil - divers (0410)	1 000
2.	Repas de travail (voyage) (0231) (12 repas, 450 \$/repas)	5 400
3.	Traducteurs/Interprètes (0444) (6 jours, 750 \$/jour)	4 500
Sous-total		10 900 \$

**TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS**

<b>DÉPLACEMENTS</b>		
1.	Transport aérien 12 sénateurs x 13000 \$ (0224) 2 employés x 11000 \$ (0227)	178 000
2.	Hébergement 12 sénateurs, 400 \$/nuit, 7 nuits (0222) 2 employés, 400 \$/nuit, 7 nuits (0226)	39 200
3.	Indemnité journalière 12 sénateurs, 115 \$/jour, 8 jours (0221) 2 employés, 115 \$/jour, 8 jours (0225)	12 880
4.	Transport terrestre - taxis 12 sénateurs x 100 \$ (0223) 2 employés x 100 \$ (0232)	1 400
5.	Transport terrestre - location d'autobus (0228) (8 jours, 1000 \$/jour)	8 000
Sous-total		239 480 \$

**AUTRES DÉPENSES**

<b>AUTRES</b>		
1.	Divers coûts liés aux déplacements (0229)	6 120
<b>TÉLÉCOMMUNICATIONS</b>		
2.	Frais d'appels à l'étranger (0275)	500
<b>LOCATIONS</b>		
3.	Location d'espace (salles de réunion) (0540) (6 jours x 500 \$/jour)	3 000
Sous-total		9 620 \$

**Total de l'Activité 2** **260 000 \$**

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

---

 Heather Lank, greffière principale,  
 Direction des comités

---

 Date

---

 Nicole Proulx, directrice des Finances

---

 Date



## APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, May 28, 2009

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2010 for the purpose of its special study on China, India and Russia, as authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 20,000
Transportation and Communications	368,640
All Other Expenditures	<u>6,500</u>
<b>Total</b>	<b>\$ 395,140</b>

(includes funds for a fact-finding mission)

Respectfully submitted,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*

## ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 28 mai 2009

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2010 aux fins de leur étude spéciale sur la Chine, l'Inde et la Russie, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009. Le budget approuvé se lit comme suit :

Services professionnels et autres	20 000 \$
Transports et communications	368 640
Autres dépenses	<u>6 500</u>
<b>Total</b>	<b>395 140 \$</b>

(y compris des fonds pour une mission d'étude)

Respectueusement soumis,

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, May 27, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:08 p.m. to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

[English]

**Denis Robert, Clerk of the Committee:** In the absence of the chair, we need to elect a new chair for this meeting. Do I hear motions to that effect?

**Senator Andreychuk:** I move that Senator Dawson be chair.

**Mr. Robert:** It is moved by Senator Andreychuk that Senator Dawson take the chair for this meeting. Are there any other nominations?

**Senator Andreychuk:** No.

**Mr. Robert:** I consider Senator Dawson elected. Thank you.

**Senator Dennis Dawson** (*Acting Chair*) in the chair.

**The Acting Chair:** Welcome to the televised meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. Appearing before the committee today is Mr. Justin Brown, High Commissioner for Australia to Canada; and Dr. David Tawei Lee, Taiwan's representative in Canada.

Prior to his appointment as High Commissioner to Canada, Mr. Brown was head of the secretariat to the Review of Export Policies and Programs. In 2006-07, he was a member of the secretariat to the Prime Ministerial Task Group on Emissions Trading and was subsequently involved in Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC, work on climate change. Mr. Brown has also served as Consul General in Los Angeles in 2006, Deputy Head of Mission to the European Union in Brussels from 1999 to 2001 and First Secretary in Copenhagen from 1988 to 1991.

Mr. Lee, prior to his appointment to Canada, was Taiwan's representative in the United States from 2004 to 2007. He was also representative in Belgium. During his time, he was also responsible for the European Union and Luxembourg.

[Translation]

Welcome to the Senate, Ambassadors. We will begin with Mr. Brown's presentation, to be followed by Mr. Lee's.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 27 mai 2009

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 8, pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et de ses répercussions sur les politiques canadiennes.

[Traduction]

**Denis Robert, greffier du comité :** En l'absence du président, nous devons élire un président de séance. Avez-vous des motions à proposer?

**Le sénateur Andreychuk :** Je propose que le sénateur Dawson préside la réunion.

**M. Robert :** Le sénateur Andreychuk propose que le sénateur Dawson préside la réunion. Y a-t-il d'autres candidatures?

**Le sénateur Andreychuk :** Non.

**M. Robert :** Dans ce cas, je déclare le sénateur Dawson élu président de séance. Merci.

**Le sénateur Dennis Dawson** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

**Le président suppléant :** Permettez-moi d'ouvrir la séance télévisée du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et les répercussions sur les politiques canadiennes. Nous accueillons aujourd'hui M. Justin Brown, haut-commissaire de l'Australie au Canada, et M. David Tawei Lee, représentant de Taïwan au Canada.

Avant sa nomination au poste de haut-commissaire au Canada, M. Brown était responsable du secrétariat du Review of Export Policies and Programs. En 2006-2007, il a fait partie du secrétariat du groupe de travail chargé par le premier ministre d'examiner les échanges de droits d'émission, et a par la suite travaillé sur le dossier du changement climatique pour l'APEC, l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique. M. Brown a également été consul général à Los Angeles en 2006, chef de mission adjoint auprès de l'Union européenne à Bruxelles, de 1999 à 2001, et premier secrétaire à Copenhague, de 1988 à 1991.

Avant d'être nommé au Canada, M. Lee a été représentant de Taïwan aux États-Unis de 2004 à 2007. Il a aussi été représentant de Taïwan en Belgique, son mandat englobant l'Union européenne et le Luxembourg.

[Français]

Bienvenu au Sénat, messieurs les ambassadeurs. Nous allons commencer par la présentation de M. Brown, laquelle sera suivie par celle de M. Lee.



[English]

**Justin Brown, High Commissioner, High Commission for Australia to Canada:** Thank you very much. It is my pleasure to appear before you this afternoon and make a contribution to your work in this very important area. My comments today will be focused on China, rather than the other aspects of your study, and they are aimed primarily at giving information on Australia's perspectives and relationship with that country.

I will divide my remarks into three parts. First, I will make some brief contextual comments; second, I will talk a bit about Australia's views on China's emergence as an economic power; and third, I will make some comments about the mechanisms that Australia has in place to engage with China. I am, of course, very happy to clarify and answer any questions afterwards.

By way of context, I would like to highlight the very effective cooperation that exists between Australia and Canada in the Asia-Pacific region. We cooperate closely not only bilaterally but also in the context of the Asia-Pacific Economic Cooperation forum and in many other forums, such as the ASEAN Regional Forum.

We view Canada as an important and significant player in the region. For us, maintaining and reinforcing the trans-Pacific linkages between East Asia and North America is, in our view, critical for the ongoing prosperity and security of the region.

I would draw your attention to a proposal that the Australian Prime Minister, Mr. Rudd, made last June that the countries of the region discuss the idea of an Asia-Pacific community by 2020, essentially to remake the architecture of the region so that it is more capable of addressing of the geostrategic, economic and other challenges of the region; and Australia and Canada are obviously in ongoing dialogue along with the rest of the countries in the region on this proposal.

Those are my contextual remarks.

On the question of China's emergence as an economic power in Australian views, in a nutshell, Australia welcomes China's emergence as an economic power. We see this emergence bringing with it a number of specific benefits. For most countries, and Australia is not an exception, China has become not only a source of low-cost manufactures, but it is also a key and growing market for goods and a growing range of services.

China is increasingly becoming an engine of global economic growth, and this has become an even more critical role in the current economic recession. Australia, along with a number of other countries, is looking to China and encouraging China to take a leadership role in promoting global economic recovery. While China has experienced an economic slowdown in recent times, there are signs that a tentative recovery is beginning to take hold in the country. You will all be aware of the stimulus package the Chinese government announced late last year. Principally, it is an \$800-billion infrastructure development program. That has led

[Traduction]

**Justin Brown, haut-commissaire, Haut-commissariat de l'Australie au Canada :** Merci beaucoup. Je suis heureux de comparaître devant votre comité cet après-midi afin de vous aider dans l'étude très importante que vous avez entreprise. Aujourd'hui, je vais vous parler essentiellement de la Chine et des relations actuelles et futures de l'Australie avec ce pays.

Je vais diviser mes remarques en trois parties. Premièrement, je vous donnerai un bref aperçu du contexte général. Deuxièmement, je vous dirai comment l'Australie interprète l'accession de la Chine au rang de puissance économique. Et troisièmement, je vous parlerai des dispositifs que l'Australie a mis en place pour améliorer ses relations avec la Chine. Bien entendu, je serai heureux de répondre à toutes les questions que vous voudrez me poser.

En guise d'introduction, j'aimerais souligner la coopération extrêmement efficace qui existe entre l'Australie et le Canada dans la région Asie-Pacifique. Nos deux pays coopèrent non seulement sur le plan bilatéral mais aussi dans le contexte du forum sur la Coopération économique Asie-Pacifique et dans le cadre de nombreux autres forums, notamment le forum régional de l'ANASE.

Nous considérons le Canada comme un acteur important dans la région. Pour nous, le maintien et le renforcement des liens transpacifiques entre l'Asie de l'Est et l'Amérique du Nord sont indispensables à la prospérité et à la sécurité à long terme de la région.

Permettez-moi d'attirer votre attention sur la proposition qu'a faite en juin dernier le premier ministre australien, M. Rudd, aux pays de la région, à savoir la création d'ici à 2020 d'une communauté Asie-Pacifique qui, en remodelant l'architecture de la région, serait mieux à même de faire face aux enjeux géostratégiques, économiques et autres de la région. Bien entendu, l'Australie et le Canada examinent cette proposition, avec les autres pays de la région.

Voilà pour le contexte.

Pour ce qui est maintenant de l'accession de la Chine au rang de puissance économique, l'Australie s'en réjouit car elle y voit un certain nombre d'avantages. Pour la plupart des pays, et l'Australie n'y fait pas exception, la Chine est devenue non seulement un pays d'usines à faibles coûts mais aussi un débouché de plus en plus important pour leurs produits et leurs services.

La Chine joue de plus en plus un rôle de moteur de la croissance économique mondiale, et on le constate encore davantage avec la récession économique qu'on connaît actuellement. À l'instar d'autres pays, l'Australie encourage la Chine à jouer un rôle de chef de file dans la relance de l'économie mondiale. Certes, la Chine a connu dernièrement un ralentissement économique, mais certains indicateurs laissent présager une reprise imminente. Vous êtes certainement au courant du plan de stimulation économique qu'a annoncé le gouvernement chinois à la fin de l'année dernière et qui consiste,

to a tremendous acceleration of domestic economic activity, and we are hopeful, from the Australian side, that this will flow through and benefit all the countries in the Asia-Pacific region.

In any event, looking to the medium and longer term, we believe the fundamental drivers of China's economic growth, urbanization and industrialization are enduring features of China's economy and that over time China will return to a long-term growth trajectory that replicates that which it has recently come from, and that will translate into growth for imports, particularly in areas such as mining and energy.

The Australian trade and investment relationship with China has grown as China's global role has expanded. There are many complementary areas between the two economies. To give you some quick factoids, China is currently our second-largest, two-way merchandise trading partner. Two-way trade amounts to about AUS \$68 billion. China accounts for 15 per cent of Australia's total exports. Services exports have been growing particularly strongly. They now total about AUS \$4.5 billion per year. Approximately 127,000 Chinese students study in Australia annually, and China is also a major source of tourists today; the Chinese visitor arrivals last year were more than 350,000. China is also a major investor in Australia, particularly in the mining and energy sector.

The global financial crisis and the downturn in global equity markets has also provided an opportunity for China to utilize some of its vast foreign exchange holdings to make investments overseas, and Australia has been the destination for some of that Chinese investment activity. We believe, from the Australian perspective, that that has been a helpful diversification of China's overseas investment portfolio which, to this point, has been extremely narrowly focused in bonds.

As China has taken on a growing trade and investment role, it has also substantially increased its participation in multilateral forums that deal with economic and related issues. From the Australian perspective, we believe China has played an overall constructive role in the efforts of the International Monetary Fund, IMF, and G20 to take forward action to respond to the economic recession.

You are well aware, I am sure, of the G20 leaders' decisions to modernize the international financial institutions. Australia believes that in order to promote greater involvement and leadership by China, it is important that we look to modernize and reform these institutions so that countries such as China see them as more representative.

Australia and Canada, of course, are both strong opponents of protectionism, and China, we believe, particularly in the G20 context, has made some helpful remarks, also expressing its opposition to protectionism. That is to be expected, given China's reliance on exports and its profile as a major trading nation.

en substance, à investir 800 milliards de dollars dans le développement des infrastructures du pays. Ce programme a donné un véritable coup de fouet à l'activité économique du pays, ce qui, nous l'espérons en Australie, aura des répercussions dans tous les pays de la région Asie-Pacifique.

Quoi qu'il en soit, pour le moyen et le long terme, nous estimons que l'urbanisation et l'industrialisation continueront d'être les principaux moteurs de la croissance économique chinoise; qu'avec le temps, la Chine retrouvera le rythme de croissance qu'elle affichait encore récemment; et que cela se traduira par la croissance de ses importations, notamment dans les secteurs des mines et de l'énergie.

Les relations commerciales et financières que l'Australie entretient avec la Chine se sont développées avec l'expansion du rôle international de la Chine. À bien des égards, nos deux économies sont complémentaires. À titre d'exemple, la Chine est actuellement notre deuxième partenaire commercial pour ce qui est des importations et des exportations de marchandises, dont la valeur combinée s'élève à environ 68 milliards de dollars australiens. La Chine est la destination de 15 p. 100 des exportations totales de l'Australie. Les exportations de services sont en forte hausse et représentent aujourd'hui environ 4,5 milliards de dollars australiens par an. Environ 127 000 Chinois poursuivent des études en Australie chaque année. Nous accueillons aussi un grand nombre de touristes chinois, qui étaient plus de 350 000 l'an dernier. La Chine est aussi un investisseur important en Australie, surtout dans le secteur des mines et de l'énergie.

La crise financière mondiale et l'affaiblissement des marchés des actions ont donné l'occasion à la Chine de placer une partie de ses ressources en devises étrangères dans des investissements à l'étranger, et l'Australie a été l'un des pays à en bénéficier. Notre pays se réjouit de cette diversification du portefeuille d'investissements étrangers de la Chine, car ce portefeuille, jusqu'à présent, se limitait pratiquement aux obligations.

Parallèlement au développement de ses relations commerciales et de ses investissements, la Chine a considérablement accru sa participation à des forums multilatéraux sur l'économie et des questions connexes. Du point de vue de l'Australie, la Chine a joué un rôle constructif dans les efforts déployés par le Fonds monétaire international, l'IMF, et par le G20 pour trouver des parades à la récession économique.

Vous êtes certainement au courant des décisions qu'ont prises les dirigeants du G20 dans le but de moderniser les institutions financières internationales. L'Australie estime que, si nous voulons encourager une plus grande participation de la Chine, nous devons envisager sérieusement de réformer ces institutions afin qu'elles soient plus représentatives aux yeux de pays comme la Chine.

L'Australie et le Canada sont bien sûr tous deux fermement opposés au protectionnisme, et la Chine est précisément intervenue dans ce sens dans le contexte du G20. Cela ne doit pas nous surprendre, étant donné que la Chine est une grande nation commerçante et qu'elle dépend de ses exportations.



The third part of my presentation is about Australia's mechanisms for engagement with China. I have mentioned some of the multilateral and regional forums, such as APEC. We also maintain a wide range of bilateral mechanisms. In the time available, I do not have sufficient scope to mention them all, but they cover trade and economic issues, resources and energy, development assistance, defence, regional security, disarmament, human rights, climate change and consular matters.

I will highlight a couple, but before I do, I would like to acknowledge that Australia and China do have differences. Part of the underlying factor driving the range of mechanisms is to manage those differences in ways that enable the relationship to continue to grow and expand.

Human rights is one particular area where Australia and China have significant differences. The human rights dialogue that exists between Australia and China meets approximately once a year. It has been a useful vehicle for frank exchanges and for identifying practical action to improve the human rights record of China. The last round was held earlier this year, and from the Australian side, we raised issues such as freedom of expression, freedom of religion, Tibet, the death penalty and Falun Gong. Australia also has an extensive human rights technical assistance program with China, which is aimed at enhancing the capacity of the Chinese legal system to advance human rights on a practical level.

I will mention briefly some of the mechanisms we have in other areas.

We have a biannual Joint Ministerial Economic Commission that is held between Australia's Minister for Trade and China's Commerce Minister. It has been the principal forum for advancing our trade and economic agenda with China and has been in place for over 20 years.

We have an annual High-level Cooperation Dialogue. Again, the Minister for Trade is the representative of the Australian Government, and on the Chinese side, it is the Chair of the National Development and Reform Commission. It also addresses bilateral and trade issues, particularly with respect to resources.

I would like to mention that the two countries signed an extensive trade and economic framework arrangement in 2003, and that led to the completion of a feasibility study for a bilateral free trade agreement. Soon after that study was completed in 2005, the two countries launched negotiations for a bilateral free trade agreement, and those negotiations are continuing.

Bilateral cooperation on climate change is also an increasingly important part of the bilateral agenda. According to many sources, China is now the world's largest source of greenhouse gas emissions. To deliver a global solution, we believe it is important

En troisième partie, je vais vous parler des dispositifs que l'Australie a mis au point pour renforcer ses relations avec la Chine. J'ai déjà parlé de certains forums multilatéraux et régionaux, comme l'APEC. Nous avons aussi un certain nombre de mécanismes bilatéraux, que je n'ai pas le temps ici de tous vous énumérer et qui portent sur le commerce, l'économie, les ressources, l'énergie, l'aide au développement, la défense, la sécurité régionale, le désarmement, les droits de la personne, le changement climatique et des questions consulaires.

Avant de revenir sur certains en particulier, j'aimerais vous dire que l'Australie et la Chine ont, certes, des divergences d'opinions, mais qu'elles réussissent à gérer ces divergences pour s'entendre sur un certain nombre de mécanismes, afin de permettre à leurs relations de se développer.

Les droits de la personne sont un domaine dans lequel l'Australie et la Chine ont des opinions très divergentes. Le forum qui a été créé à ce sujet entre l'Australie et la Chine se réunit à peu près une fois par an. Il a donné lieu à des échanges francs et directs et a permis l'élaboration d'un plan d'action visant à améliorer le respect des droits de la personne en Chine. La dernière réunion a eu lieu au début de l'année, et l'Australie en a profité pour soulever les questions de la liberté d'expression, de la liberté de religion, du Tibet, de la peine de mort et du Falun Gong. L'Australie a également mis en place un important programme d'aide technique visant à aider la Chine à améliorer son système juridique, de façon à assurer un plus grand respect des droits de la personne dans la pratique.

Je vais maintenant vous donner un aperçu des autres mécanismes que nous avons mis en place dans d'autres secteurs.

Nous avons la commission économique mixte, la Joint Ministerial Economic Commission, qui, depuis plus de 20 ans, réunit — deux fois par année — le ministre du Commerce de l'Australie et son homologue chinois. C'est pour nous une tribune importante qui nous permet de faire la promotion de nos liens commerciaux et économiques avec la Chine.

Nous avons aussi la rencontre annuelle à haut niveau qu'on appelle High-level Cooperation Dialogue. Là encore, c'est le ministre du Commerce qui représente le gouvernement australien, et le président de la Commission nationale de développement et de réforme qui représente le gouvernement chinois. On y discute de questions bilatérales et commerciales, surtout en ce qui concerne les ressources.

J'aimerais signaler que les deux pays ont signé un accord-cadre de coopération économique et commerciale en 2003, qui a conduit à la réalisation d'une étude de faisabilité en vue d'un accord bilatéral de libre-échange. Peu après l'achèvement de cette étude en 2005, les deux pays ont entrepris des négociations en vue d'un accord bilatéral de libre-échange. Ces négociations se poursuivent.

La coopération bilatérale en matière de changements climatiques est un élément de plus en plus important de notre plan d'action bilatéral. Selon de nombreuses sources, la Chine est aujourd'hui le plus gros producteur au monde d'émissions de gaz



to engage China in practical action. Australia has launched a ministerial dialogue on climate change with China, and the first meeting was held late last year.

At the foreign minister level, we have a strategic dialogue with China; it was also established in 2008. It is an opportunity to engage the many different levels of Chinese leadership on regional and global issues and to ensure there is a full exchange of views and perspectives on regional developments.

Finally, there is, obviously, a tremendously intense range of visits between the two countries. For example, Prime Minister Rudd visited China twice in 2008, including the Beijing Olympics; the foreign minister visited China most recently in March; the trade minister has visited China five times in the last 18 months; and the treasurer also has been there several times in the last 18 months. President Hu Jintao visited Australia in 2007, and a number of senior Chinese party leaders have visited Australia on a regular basis.

With those comments, Mr. Chair, I propose to stop talking at this point, and I will clarify any issues or take questions.

**The Acting Chair:** We will now hear from Mr. Lee, Taiwan's representative in Canada.

**David Tawei Lee, Taiwan's Representative in Canada, Taipei Economic and Cultural Office:** Mr. Chair, honourable senators, it is a great privilege to be invited to appear before this distinguished standing committee. I would like to take this opportunity to share with you Taiwan's perspective on the rise of China in the global economy and to suggest to you some implications for Canadian policy.

On April 30, Minister of Foreign Affairs Lawrence Cannon issued a statement in which he spoke approvingly of the warming relations between Taiwan and China and Taiwan's historic participation in this month's World Health Assembly, WHA. On May 17, Canadian Minister of Health Leona Aglukkaq met with Taiwan's Health Minister Yeh in Geneva on the eve of the WHA meeting. The two ministers exchanged views on future cooperation between our two countries on health-related issues.

The foreign affairs minister's statement and the health minister's meeting can be seen as normal bilateral relations between diplomatic allies, but keen observers know that these developments did not come easily between Taiwan and Canada. They were made possible by three key factors: President Ma's courageous decision to pursue détente with China; China's goodwill response; and, Canada feeling encouraged by the rapprochement and acting accordingly.

Honourable senators, since his inauguration one year ago, President Ma Ying-jeou of the Republic of China sought to minimize conflicts with the People's Republic of China and has

à effet de serre. Si nous voulons trouver une solution mondiale à ce problème, il nous semble important d'y faire participer la Chine. L'Australie a entamé un dialogue avec elle sur cette question, au niveau des ministres, et la première rencontre a eu lieu à la fin de l'année dernière.

Au niveau du ministre des Affaires étrangères, l'Australie entretient un dialogue stratégique avec la Chine depuis 2008. Cette tribune permet à des représentants de tous les niveaux du gouvernement chinois de participer activement à l'examen de questions régionales et mondiales.

Enfin, nos deux pays accueillent fréquemment des représentants de l'autre pays. Par exemple, le premier ministre Rudd s'est rendu deux fois en Chine en 2008, notamment à l'occasion des Jeux olympiques de Pékin. Le ministre des Affaires étrangères s'est rendu en Chine en mars dernier, et le ministre du Commerce y est allé à 5 reprises au cours des 18 derniers mois, sans parler des diverses visites que le ministre des Finances y a faites au cours des 18 derniers mois. Le président Hu Jintao est allé en Australie en 2007, et un certain nombre de dirigeants chinois s'y rendent régulièrement.

Cela dit, monsieur le président, je propose de mettre fin à ma déclaration liminaire et suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président suppléant :** Je vais maintenant donner la parole à M. Lee, qui est le représentant de Taïwan au Canada.

**David Tawei Lee, représentant de Taïwan au Canada, Taipei Economic and Cultural Office :** Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est un honneur pour moi de comparaître devant votre distingué comité. Je vais vous parler de la position de Taïwan sur l'émergence de la Chine sur la scène économique mondiale, et, si vous me le permettez, des conséquences que cela peut avoir pour la politique canadienne.

Le 30 avril, le ministre des Affaires étrangères, Lawrence Cannon, a émis un communiqué indiquant qu'il se réjouissait du rapprochement entre Taïwan et la Chine, ainsi que de la participation historique de Taïwan à l'assemblée, ce mois-ci, de l'Organisation mondiale de la santé, l'OMS. Le 17 mai, la ministre canadienne de la Santé, Leona Aglukkaq, a rencontré à Genève son homologue taïwanais, le ministre Yeh, la veille de l'assemblée de l'OMS. Les deux ministres ont parlé des possibilités de collaboration future entre nos deux pays en matière de santé.

D'aucuns pourraient dire que le communiqué du ministre des Affaires étrangères et la rencontre des deux ministres de la Santé font partie des relations bilatérales normales qu'entretiennent deux pays alliés, mais les fins observateurs savent que cette évolution ne s'est pas faite facilement entre Taïwan et le Canada. Trois facteurs clés en sont à l'origine : la décision courageuse du président Ma de chercher à instaurer un climat de détente avec la Chine; la réaction favorable de la Chine; et la décision du Canada, suite à ce rapprochement, d'agir en conséquence.

Honorables sénateurs, depuis son installation il y a un an, le président Ma Ying-jeou, de la République de Chine, s'efforce de limiter les conflits avec la République populaire de Chine en vue

pursued a truce on the diplomatic front. President Ma's policy toward China can be summarized as the "three no's" — no unification, no independence and no use of force.

Improved cross-strait relations have made possible a series of high level dialogues leading to nine groundbreaking agreements signed between Taiwan and China in the past year. In addition to agreements on direct air links, sea links, postal links and food safety, three more were recently added to increase regular direct air flights, financial cooperation and mutual judicial assistance. A clearing mechanism for the two currencies will be established and a free trade-type of agreement is now under consideration.

Let us take the case of direct air links. Previously, it took seven hours to travel from Taipei to Shanghai via Hong Kong. Now it takes only an hour and half. A year ago, there were only 36 flights across the strait each week. The figure is 270 today. That has made it much easier for business travellers and tourists. Last year, there were 300,000 Chinese tourists visiting Taiwan. This year, that number is expected to double.

There have been many other breakthroughs: The first case of China's direct investment was recently announced at the end of April. China Mobile has agreed to invest U.S. \$525 million in one of Taiwan's leading telecom service providers, Far EastOne Telecommunications Ltd.

Most recently, China also announced it would send several procurement missions to Taiwan. In view of the impact of a global recession, these missions and direct investments will certainly bring positive stimulus to Taiwan's economy.

Honourable senators, I believe that President Ma's far reaching policies and the latest cross-strait developments contribute greatly toward regional peace and stability. This is also consistent with Canadian policy and interest in the region.

Despite the political differences, Taiwan and China have developed close economic ties over the past two decades. This is the result of the comparative advantages that each side has in the global supply chain. China has replaced the United States as Taiwan's number one export market since 2000. Taiwan is the fifth largest source of direct investment in China, following Hong Kong, the Virgin Islands, Japan and the United States. According to the most recent statistics, among the 2008 top 10 Chinese exporters, six are Taiwanese companies. Taiwan continues to use the "orders received by Taiwan, products processed in China" model to expand into the Chinese market.

On the other hand, honourable senators, both Taiwan and Canada are developed, free-market economies with the services sector contributing 70 per cent to each country's GDP. The bilateral economic relations are also clearly on a firm footing. For Canada, Taiwan is the fourth and thirteenth largest trading

d'établir une trêve sur le front diplomatique. La politique du président Ma vis-à-vis de la Chine peut se résumer à « 3 ni » : ni unification, ni indépendance, ni recours à la force.

L'amélioration des relations entre Taïwan et la Chine continentale a permis la tenue de rencontres à haut niveau, lesquelles ont conduit à la signature de neuf accords révolutionnaires entre Taïwan et la Chine, l'an dernier. Outre des accords portant sur des liaisons aériennes, maritimes et postales directes et sur la sécurité des aliments, nous en avons récemment signé trois autres pour augmenter les liaisons aériennes régulières directes, la collaboration financière et l'assistance judiciaire réciproque. Un mécanisme de compensation va être mis en place pour nos deux devises, et un accord de type libre-échange est en discussion.

Prenons le cas des liaisons aériennes directes. Auparavant, il fallait sept heures pour se rendre de Taipei à Shanghai via Hong Kong. Aujourd'hui, cela ne prend qu'une heure et demie. Il y a un an, 36 vols seulement reliaient chaque semaine Taïwan à la Chine continentale; aujourd'hui, il y en a 270. Cela simplifie beaucoup les choses pour les touristes et les hommes d'affaires. L'an dernier, 300 000 touristes chinois ont visité Taïwan, et on en attend le double cette année.

Des progrès ont été réalisés sur bien d'autres fronts. Le premier investissement direct de la Chine a été annoncé à la fin d'avril dernier. China Mobile a accepté d'investir 525 millions de dollars américains dans l'un des grands fournisseurs de services de télécommunications de Taïwan, Far EastOne Telecommunications Ltd.

Tout récemment, la Chine a annoncé l'envoi de plusieurs missions d'acquisitions à Taïwan. Vu l'impact de la récession mondiale, ces missions, et les investissements directs qui en découleront, contribueront certainement à stimuler l'économie taïwanaise.

Honorables sénateurs, j'estime que les politiques visionnaires du président Ma et les récents progrès réalisés dans nos relations avec la Chine continentale contribuent grandement à la paix et la stabilité de la région, et sont aussi conformes à la politique et aux intérêts du Canada dans la région.

Malgré des divergences politiques, Taïwan et la Chine ont tissé des liens économiques solides au cours des 20 dernières années. C'est le résultat des avantages comparatifs que détient chaque partie dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. Depuis 2000, c'est la Chine, et non plus les États-Unis, qui est le premier marché d'exportation de Taïwan. Taïwan est la cinquième source d'investissements directs en Chine, après Hong Kong, les îles Vierges, le Japon et les États-Unis. D'après les statistiques les plus récentes, on compte 6 entreprises taïwanaises parmi les 10 plus grands exportateurs chinois en 2008. Taïwan continue d'utiliser le modèle « commandes reçues par Taïwan, produits transformés en Chine » pour s'implanter sur le marché chinois.

Par ailleurs, honorables sénateurs, Taïwan et le Canada ont tous deux des économies de libre marché, où le secteur des services représente 70 p. 100 du PIB de chaque pays. Les relations économiques bilatérales sont bien établies. Taïwan est le quatrième partenaire commercial asiatique du Canada, et le



partner in Asia and the world respectively. According to the World Economic Forum, WEF, Taiwan and Canada are both among the top 15 countries in overall competitiveness and innovation in 2008.

With such economic compatibility and the technological capability to compliment each other, Canada and Taiwan should join hands together to form a partnership to pursue business ventures in the Greater China and Southeast Asia markets. Furthermore, there are approximately 150,000 Canadians with Taiwanese background who may provide valuable human resources for Canadian business.

Honourable senators, just like many multinationals that made Canada their gateway to North America at the birth of NAFTA, Canadians should also seize the opportunity to make Taiwan your gateway to the Greater China and Southeast Asia markets. With more liberalized trade, investment, transportation and travel across the strait, Taiwan is well equipped to be a regional headquarters for logistics, marketing, finance, transportation and management. The advantages of speaking the same language, sharing a common heritage, having a deep understanding of the nuances of the complex Chinese business culture and, above all, accumulating two decades of experience all constitutes Taiwan's winning advantages behind the success stories.

Allow me to site three good examples. In the IT manufacturing industry, Taiwan's Quanta Computer Inc. is the world's number one notebook manufacturer and is recognized by the Fortune Global 500. However, the integration of on-the-ground managerial information in China with the headquarters in Taiwan created some challenges, affecting the global supply of notebook computers. With the efficient Soleus Transit platform developed by Intrinsyc Software International Inc., a Vancouver-based software solutions provider, Quanta can now enjoy a faster and more cost-effective time-to-market business model. This model is a win-win-win example of Canadian know-how, Taiwanese logistics and China's assembly.

A similar story can also be found in the acquisition by Taiwan's TSMC — Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited, the world's largest semiconductor foundry — of Emerging Memory Technologies Inc., a Kanata-based integrated circuit, IC, design company. EMT's collaboration with TSMC provides opportunities well beyond national borders. This model provides again a win-win-win example of Canadian design, Taiwanese management and Chinese manufacturing in the global supply chain.

In digital media-related industries, Ottawa-based Corel Corporation acquired Taiwanese Ulead Systems in 2006, turning its office in Taiwan into an research and development and marketing hub for its Greater China operations. Again, it is

13<sup>e</sup> au niveau mondial. Selon le Forum économique mondial, le FEM, Taïwan et le Canada se classaient en 2008 parmi les 15 premiers pays pour ce qui est de la compétitivité et de l'innovation.

La compatibilité économique et la capacité technologique de Taïwan et du Canada sont très complémentaires, et nos deux pays devraient conclure un partenariat pour réaliser des projets commerciaux sur les marchés de la Chine élargie et de l'Asie du Sud-Est. À cet égard, les quelque 150 000 Canadiens d'origine taïwanaise pourraient être d'une aide précieuse pour les entreprises canadiennes.

Honorables sénateurs, à l'instar des nombreuses multinationales qui ont fait du Canada leur point d'entrée en Amérique du Nord, à la création de l'ALENA, les Canadiens devraient profiter de l'occasion pour faire de Taïwan leur point d'entrée pour accéder aux marchés de la Chine élargie et des pays d'Asie du Sud-Est. Avec la libéralisation des échanges commerciaux, des investissements, des transports et des déplacements entre Taïwan et la Chine continentale, mon pays est bien placé pour servir de siège régional à des entreprises de logistique, de commercialisation, de finances, de transport et de gestion. Ayant l'avantage de parler la même langue, de partager le même héritage, de comprendre toutes les nuances de la culture commerciale complexe des Chinois, et, surtout, de traiter avec eux depuis 20 ans, Taïwan a beaucoup de cordes à son arc.

Permettez-moi de vous donner trois exemples. Dans le secteur de la fabrication des TI, l'entreprise Quanta Computer Inc., de Taïwan, est le numéro un mondial de la fabrication de blocs-notes électroniques et figure dans la liste de Fortune Global 500. Toutefois, quand la société a voulu transférer des informations de gestion recueillies en Chine vers son siège social à Taïwan, elle s'est heurtée à quelques problèmes, qui ont perturbé quelque peu les approvisionnements mondiaux de blocs-notes électroniques. Grâce à la plate-forme Soleus Transit, mise au point par Intrinsyc Software International Inc., un fournisseur de logiciels de solutions établi à Vancouver, Quanta dispose aujourd'hui d'un modèle commercial prévoyant un délai de lancement plus court et moins coûteux. Ce modèle illustre bien la formule gagnant-gagnant-gagnant : le savoir-faire du Canada, la logistique de Taïwan et l'assemblage en Chine.

Un autre exemple est celui de l'acquisition par la société taïwanaise TSMC, Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited, le premier fabricant au monde de semi-conducteurs, de la société canadienne Emerging Memory Technologies Inc., qui a son siège à Kanata et qui conçoit des circuits intégrés. Nous avons encore là l'illustration de la formule gagnant-gagnant-gagnant : conception canadienne, gestion taïwanaise et fabrication chinoise.

Dans les industries numériques liées aux médias, la société Corel, d'Ottawa, a racheté la société taïwanaise Ulead Systems en 2006 et a fait de ses bureaux à Taïwan un centre de recherche et développement et la plaque tournante de ses activités dans la

another win-win-win formula of Canadian planning, Taiwanese marketing and Chinese retailing.

In April, International Trade Minister Stockwell Day announced the opening of trade offices in Chengdu and Shenzhen, with an additional four offices on the way by end of the 2009. We welcome this development and believe it will enhance the Canada-China business relationship.

Last but not least, I do not think it is too much to say to Canadians that the shortest way to China is via Taiwan. With limited time, I shall conclude my remarks as follows: The rise of China in the global economy is an undisputable reality, and this presents both a challenge and an opportunity. With the détente across the strait, this is a golden opportunity for Canada, Taiwan and China to work together to create a win-win-win model for mutual prosperity in the Greater China and Southeast Asian markets.

Honourable senators, thank you very much for inviting me and, by all means, please give your comments, suggestions and questions. Thank you.

**The Acting Chair:** Thank you, gentlemen, for two excellent presentations. We will begin our questions with Senator Andreychuk.

**Senator Andreychuk:** I certainly echo the chair's comments. Both presentations are extremely helpful to our dialogue on the countries that we are studying. I appreciate we will be talking about, in the main, China and your relationship.

I have a question to the High Commissioner for Australia. You pointed out that you have a human rights dialogue, and I was interested that you would take that up. Do you talk about human rights issues within your two countries, or are you focusing on international standards and conventions and rights? What focus do you believe has been helpful to your dialogue with China on these issues where you disagree?

**Mr. Brown:** Thank you, senator. The human rights dialogue does focus on an exchange on international standards of human rights and encouraging increased capacity and understanding in China of those standards and what norms of behaviour are consistent with those standards. As I indicated, we also discuss specific human rights cases at a bilateral level, so both countries bring to the table a range of human rights issues relevant to the Australia-China relationship and discuss those.

I think of the human rights exchanges in three parts: There is a discussion of international norms, a discussion of specific bilateral human rights cases and a technical program where Australia provides legal assistance to China at the private and public sector level, designed to try to enhance the capacity of the system to deal with human rights problems at a practical level.

Chine élargie. Cet exemple illustre lui aussi la formule gagnant-gagnant-gagnant : conception canadienne, commercialisation taïwanaise et distribution chinoise.

En avril, le ministre du Commerce international, Stockwell Day, a annoncé l'ouverture de bureaux commerciaux à Chengdu et à Shenzhen, et de quatre autres bureaux d'ici à la fin de 2009. Nous nous en réjouissons, car nous pensons que cela renforcera les relations commerciales entre la Chine et le Canada.

Enfin et surtout, je ne saurais trop insister sur le fait que, pour les Canadiens, l'itinéraire le plus court pour se rendre en Chine passe par Taïwan. Comme mon temps est limité, je conclurai mes remarques en vous disant ceci : l'influence grandissante de la Chine sur la scène économique mondiale est un fait incontestable, qui s'accompagne à la fois de défis et d'opportunités. Avec le climat de détente qui s'est instauré entre Taïwan et la Chine continentale, le Canada, Taïwan et la Chine ont une occasion en or de travailler ensemble pour illustrer encore une fois la formule gagnant-gagnant-gagnant et contribuer à la prospérité de tous dans la Chine élargie et dans les pays d'Asie du Sud-Est.

Honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant votre comité. Je serai heureux de répondre à vos questions ou à vos commentaires. Merci.

**Le président suppléant :** Merci, messieurs, de ces déclarations fort intéressantes. Je vais commencer par donner la parole au sénateur Andreychuk.

**Le sénateur Andreychuk :** J'aimerais me faire l'écho du président, et vous dire que vos deux déclarations vont nous être extrêmement utiles pour notre étude. Nous allons parler essentiellement de la Chine et de vos relations avec ce pays.

J'aimerais commencer par poser une question au haut-commissaire de l'Australie. Vous nous avez dit que vous avez entamé un dialogue avec la Chine au sujet des droits de la personne, et je suis contente que vous ayez abordé la question. Vos discussions portent-elles sur la situation des droits de la personne dans vos deux pays ou vous limitez-vous essentiellement aux normes et conventions internationales? Comment faites-vous pour poursuivre le dialogue avec la Chine lorsque vous n'êtes pas d'accord?

**M. Brown :** Merci, sénateur. Le dialogue sur les droits de la personne porte principalement sur les normes internationales et vise à faire mieux comprendre à la Chine l'objectif de ces normes et les types de comportement qui y sont conformes. Comme je l'ai indiqué, nous discutons aussi de certains cas précis au niveau bilatéral. Ainsi, les deux pays proposent divers cas se rapportant aux droits de la personne et à la relation Australie-Chine, et nous en discutons.

À mon avis, ce dialogue sur les droits de la personne comporte trois volets : une discussion des normes internationales, une discussion de cas précis qui concernent les deux pays, et un programme technique qui permet à l'Australie de fournir une aide juridique à la Chine, tant dans le public que dans le privé, afin d'accroître la capacité du système à régler de façon concrète les problèmes relatifs aux droits de la personne.



To answer your question, it is certainly more extensive than a simple discussion on international norms. There is quite an extensive exchange on a whole range of bilateral human rights problems.

**Senator Andreychuk:** I believe that your country, approximately 20 years ago, made a strategic decision across party lines to focus your emphasis, your trade and your relationships in Asia and the South Pacific, and strategically you now seem to be well positioned into China and are gaining a foothold there. Often we, in Canada, are told we should do the same and that you have been strategically successful. Do you believe it is your placement in the area that gives you the advantage and Canada has concentrated on North America, or do you believe it is the complexity of the relationships you have with all the countries in the region that gives you the toe-hold into China? What advice would you give to Canada if it were to intensify its relationship? We have been told that the United States and Australia are there competitively, and we are often there with the same types of goods, such as wheat sales, et cetera. Where do you see Canada fitting in, after you perhaps identify how you have succeeded in moving into that position?

**Mr. Brown:** That is a complex question. When the U.K. joined the European Common Market, as it was then in the early 1970s, Australia was forced economically to look to new markets to diversify.

That prompted a massive rethink of Australia's political foreign policy orientation as well that coincided with the rapid growth in the East Asian region at that time. It is fair to say that Australia's engagement with the region has happened in several specific phases. The first phase was economic, a trade and investment phase where we sought to maximize the returns from our commodity exports to the region. Australia has traditionally been a strong commodity producer and exporter, as has Canada. As those countries industrialized and urbanized, Australia was a natural supplier, being in the same time zone and having products that were in high demand.

From the 1980s onwards, the depth of engagement has broadened and deepened into other areas. For example, I mentioned the number of Chinese students now studying in Australia. That is replicated across many Asian markets where Australia is now a preferred destination for Chinese students. The number of Asian languages spoken in Australia in schools from primary level through to university is now dominated by Japanese and Mandarin. Our prime minister speaks Mandarin. He is a walking, breathing example of the way the system is delivering greater Asian relevant skills. Many of China's companies are now big investors and traders in the region.

The difference between Canada and Australia is that we do not have the advantage of living on the doorstep of the world's major economic and political superpower. From the 1970s onwards, we were forced to adjust to our geographical reality, and we did that by embracing the region.

Pour répondre à votre question, je vous dirais que ce dialogue ne se limite pas à une simple discussion sur les normes internationales. Nous avons de nombreux échanges sur toutes sortes de situations qui concernent les deux pays.

**Le sénateur Andreychuk :** Il y a une vingtaine d'années, votre pays a pris la décision stratégique, acceptée par tous les partis, de concentrer ses efforts, ses échanges commerciaux et ses relations sur l'Asie et le Pacifique-Sud, et aujourd'hui, vous semblez être bien implantés en Chine. On nous conseille souvent d'en faire autant, car votre stratégie a bien réussi. Pensez-vous que c'est votre situation dans la région qui vous avantage, le Canada s'étant concentré sur l'Amérique du Nord, ou bien est-ce la complexité des relations que vous avez établies avec tous les pays de la région qui vous donne un avantage en Chine? Quel conseil donneriez-vous au Canada s'il voulait intensifier ses relations avec les pays de la région? On nous a dit que les États-Unis et l'Australie se faisaient concurrence sur ces marchés, et, bien souvent, nous nous retrouvons sur ces marchés avec les mêmes types de produits à vendre, comme le blé. Pourriez-vous nous expliquer comment vous avez réussi à vous implanter sur ces marchés, et comment, à votre avis, le Canada pourrait y parvenir?

**M. Brown :** C'est une question complexe. Quand le Royaume-Uni est entré dans le Marché commun européen, et c'était au début des années 1970, l'Australie s'est vue obligée, économiquement parlant, de chercher de nouveaux marchés pour se diversifier.

Cela a conduit à une réorientation radicale de la politique étrangère australienne, qui s'est faite à l'époque où l'Asie de l'Est commençait à connaître une expansion vertigineuse. On peut dire que l'engagement de l'Australie dans la région s'est fait par étapes. La première était économique, l'objectif étant d'accroître nos échanges commerciaux et nos investissements afin d'optimiser nos exportations de produits de base vers ces pays. L'Australie a toujours été un important producteur et exportateur de produits de base, tout comme le Canada. Au fur et à mesure que ces pays se sont industrialisés et urbanisés, l'Australie est devenue pour eux un fournisseur naturel puisqu'elle était située dans le même fuseau horaire et qu'elle avait des produits dont ils avaient grand besoin.

À partir des années 1980, nos échanges se sont élargis à d'autres secteurs. J'ai parlé tout à l'heure du grand nombre de Chinois qui viennent étudier en Australie. C'est la même chose pour beaucoup d'autres pays asiatiques, où l'Australie est devenue la destination préférée des étudiants chinois. À l'heure actuelle, dans les écoles, même au niveau primaire, et dans les universités australiennes, le japonais et le mandarin sont les langues asiatiques les plus parlées. Notre premier ministre parle mandarin. C'est un exemple vivant de la façon dont le système produit de plus en plus de compétences asiatiques. Bon nombre d'entreprises chinoises sont aujourd'hui des investisseurs et des industriels importants dans la région.

Contrairement au Canada, l'Australie n'a pas l'avantage que confère la proximité de la première puissance économique et politique mondiale. À partir des années 1970, nous avons dû nous ajuster à notre réalité géographique, et nous l'avons fait en nous concentrant sur la région.

That has been a long process. It is still by no means complete. I think the progression from a straightforward trade relationship to one of a more extensive political embrace of the region is now very well advanced. I mentioned in my opening remarks Prime Minister Rudd's proposal for an Asia-Pacific community. Of course, it is misleading to talk about Asia as a region. It is a series of sub-regions and countries. It is a very complex region. It is wrong, for example, to say that Indonesia is somehow part of the same region as the Republic of Korea. The diversity within the region needs to be reflected.

Looking at the region-wide cooperation and the architecture of the region, we also have many active bilateral relationships in the region, and we focus on developing those.

You asked me about how Canada might fit in. I do not want to reflect on Canadian government policy. My view is that as the global economic recession is accelerating, there is a shift of economic influence from Europe and the northern hemisphere to East Asia. I suspect that process will continue for some time.

The middle class in countries such as China is growing rapidly. Over time, we expect the region to become a significant economic engine for the world.

My hope is that Canada also participates in the development and evolution of regional structures and regional relationships. I mentioned that Australia is negotiating a free trade agreement with China. It is not for us to say that Canada should be doing the same, but the architecture of the region in a trade and investment sense, economically and politically, is evolving rapidly. It is important that countries that share values and an interest in security, prosperity and open markets are part of that conversation.

My modest, humble advice to Canada would be that engagement with the region is a good long-term investment in the future and would be very much welcomed by the countries of the region, including Australia.

**The Acting Chairman:** Mr. Lee and Mr. Brown, if a question is asked of either one of you and you feel that you can complete the answer because a subject was brought up, feel comfortable to intervene.

**Senator Downe:** Dr. Lee, in your presentation you indicated that for the first time you had a direct investment in Taiwan from a Chinese mainland company. Do you have any restrictions on state-owned corporations and what they can purchase in Taiwan?

**Mr. Lee:** We do, for good reasons. We need to build up our defence mechanism. Some of the military-related industries and some strategic, high-tech industries such as semiconductors; TFT LCD, the flat screens; and also the construction business, steel business, public utility, machine tools and others, are the areas where we do not allow the Chinese investors to get into our market.

Cela a pris du temps, et ce n'est pas encore fini, tant s'en faut. J'estime que la transition d'une relation essentiellement commerciale vers une relation politique plus globale dans la région est aujourd'hui bien avancée. J'ai dit dans mes remarques liminaires que le premier ministre Rudd avait proposé la création d'une communauté Asie-Pacifique. Certes, on ne devrait pas parler de l'Asie comme une région, car c'est plutôt un ensemble de sous-régions et de pays. C'est une région très complexe. Il est inexact de dire, par exemple, que l'Indonésie fait partie de la même région que la République de Corée. Il ne faut donc pas perdre de vue la grande diversité de la région.

Pour ce qui est de la collaboration à l'échelle de la région, nous avons aussi beaucoup de relations bilatérales, que nous nous efforçons de développer.

Vous m'avez demandé comment le Canada pourrait s'implanter sur ces marchés. Je ne veux surtout pas me mêler de politique canadienne. J'ai l'impression que la récession économique mondiale s'accélère, et qu'on assiste à un déplacement des pôles économiques que représentent l'Europe et l'hémisphère Nord vers l'Asie de l'Est. C'est un phénomène qui, à mon avis, va se poursuivre pendant quelque temps.

La classe moyenne de pays comme la Chine se développe rapidement. Avec le temps, la région va certainement devenir un moteur important de l'économie mondiale.

J'espère que le Canada va participer au développement et à l'évolution des structures et des relations régionales. J'ai dit tout à l'heure que l'Australie était en train de négocier un accord de libre-échange avec la Chine. Ce n'est pas à moi de vous dire si votre pays devrait en faire autant, mais l'architecture de la région, au niveau du commerce et des investissements, et sur les plans politique et économique, évolue très rapidement. Il est important que des pays qui partagent les mêmes valeurs et qui sont favorables à la sécurité, à la prospérité et à l'ouverture des marchés participent au dialogue.

À mon humble avis, un engagement du Canada dans la région serait un bon investissement à long terme et serait très bien accueilli par les pays de la région, y compris l'Australie.

**Le président suppléant :** Monsieur Lee et monsieur Brown, si une question est posée à l'un d'entre vous et que vous voulez compléter la réponse, n'hésitez pas à intervenir.

**Le sénateur Downe :** Monsieur Lee, dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que, pour la première fois, une entreprise de Chine continentale avait fait un investissement direct à Taïwan. Imposez-vous des restrictions aux sociétés d'État et à ce qu'elles peuvent acheter à Taïwan?

**M. Lee :** Oui, et pour de bonnes raisons. Nous avons besoin de construire nos infrastructures de défense. Ainsi, nous n'autorisons pas les investisseurs chinois à s'implanter dans certaines industries liées au domaine militaire et stratégique, dans des industries de haute technologie comme les semi-conducteurs, les écrans plats TFT LCD, ainsi que le secteur de la construction, la sidérurgie, les services publics, les machines-outils et autres.



**Senator Downe:** I understand all the examples with the exception of construction. What is your concern there?

**Mr. Lee:** It is because there are relatively lower labour costs. That is why we have still not opened the construction market to the Chinese investors.

**Senator Downe:** I would ask the same question to Mr. Brown. You know the difference between a private corporation, which is to enhance value to the stakeholders, and a state-owned corporation, which has a national objective. What restrictions do you have in your country?

**Mr. Brown:** Australia has a foreign investment screening regime not unlike Canada's. For investments beyond a certain threshold — I cannot give you the number, but it is comparatively high — they must secure the approval of our treasurer, our finance minister. The treasurer's approval is given on the basis of whether the investment would be in the national interest — not national security but national interest. It is quite a broad test. The national interest is not defined in a legislative sense.

That is the screening process that applies to all investments. Early last year, the treasurer also announced some specific criteria to apply to future investments by state-owned enterprises and sovereign wealth funds, and there are a number of them, which I am happy to provide to you. Essentially, it was a clarification on the way the national interest test would be applied in cases where state-owned enterprises and sovereign wealth funds, which, as you say, are not operating necessarily on the basis of market principles, make applications to acquire Australian assets.

The biggest real test case in Australia recently has been the attempt by a Chinese company to acquire Australian energy companies. As I have mentioned, Australia is a major source of iron ore and coal to China. Some interest has been shown from Chinese state-owned enterprises in acquiring Australian iron ore assets to secure reliability of supply from the mine through to the foundry. That has been a difficult policy change for Australia. That is the regulatory regime that is in place.

**Senator Downe:** I am curious about your screening process. I appreciate that you are not an expert in this area, but is it your sense that a high percentage of applicants are turned down, or are most of them approved through that national interest screening?

**Mr. Brown:** More than 97 per cent are approved. Australia, similar to Canada, has traditionally been a recipient of foreign investment. We welcome foreign investment. The national interest test is by no means designed to deter foreign investment; it is purely to ensure that in certain sectors the overall national interest is preserved.

**Le sénateur Downe :** Je comprends vos raisons pour tous les exemples que vous avez donnés, à l'exception de la construction. Qu'est-ce qui vous préoccupe?

**M. Lee :** C'est parce que les coûts de la main-d'œuvre sont relativement moins élevés, et nous ne voulons donc pas ouvrir le marché de la construction aux investisseurs chinois.

**Le sénateur Downe :** Je vais poser la même question à monsieur Brown. Vous connaissez la différence entre une entreprise privée et une société d'État : la première vise à rentabiliser l'investissement de ses actionnaires, tandis que la deuxième a une vocation nationale. Quelles restrictions imposez-vous dans votre pays?

**M. Brown :** L'Australie s'est dotée d'un mécanisme d'examen des investissements étrangers qui n'est pas tellement différent de celui du Canada. Ainsi, les investissements dépassant un certain seuil — je ne me souviens plus exactement, mais c'est assez élevé — doivent obtenir l'approbation de notre ministre des Finances. Celle-ci est donnée si l'investissement sert l'intérêt national, je ne parle pas de la sécurité nationale mais de l'intérêt national. C'est un critère assez général. L'intérêt national n'est pas défini dans la loi.

Ce sont les critères de sélection qui s'appliquent à tous les investissements. Au début de l'année dernière, le ministre des Finances a également annoncé que des critères précis s'appliqueraient dorénavant aux investissements faits par des sociétés d'État et des fonds souverains. Il y en a un certain nombre, et je serai heureux de vous en faire parvenir la liste. Il s'agit en substance d'une définition plus précise de la façon dont le critère de l'intérêt national s'applique aux sociétés d'État et aux fonds souverains qui font une demande pour acquérir des entreprises australiennes. Comme vous l'avez dit, ces entités ne fonctionnent pas nécessairement selon les règles du marché.

Nous avons eu un cas type très intéressant récemment, lorsqu'une entreprise chinoise a voulu acheter des sociétés d'énergie australiennes. Comme je l'ai indiqué, l'Australie est une source importante de minerai de fer et de charbon pour la Chine. Des sociétés d'État chinoises se sont dites intéressées à acheter des sociétés de minerai de fer australiennes afin d'assurer la régularité de leurs approvisionnements, de la mine à la fonderie. Ça a été un changement de politique difficile pour l'Australie, et c'est maintenant le régime réglementaire qui est en vigueur.

**Le sénateur Downe :** J'aimerais en savoir plus sur votre processus de sélection. Même si vous n'êtes pas un expert en la matière, pouvez-vous nous dire si un nombre important de demandes sont refusées ou si, au contraire, la plupart satisfont au critère de l'intérêt national et sont donc approuvées?

**M. Brown :** Plus de 97 p. 100 sont approuvées. L'Australie, tout comme le Canada, a toujours été une destination pour les investissements étrangers. Nous accueillons favorablement les investissements étrangers. Le critère de l'intérêt national ne vise absolument pas à écarter les investissements étrangers; il s'agit uniquement de s'assurer que, dans certains secteurs, l'intérêt national général est protégé.

The regime was put in place primarily because of Japanese investment in our real estate sector, which had the effect of bidding up prices and affecting middle-class Australians. Since then, with the tremendous interest from state-owned enterprises in some key assets, the system has been more focused in that area than in the area of domestic real estate.

Overall, the number of applications that are not approved in any year often are no more than one, sometimes two, they are very unusual.

The regime in place for the national interest test is essentially a mechanism for the treasurer and government to enter into a discussion with applicants who put forward proposals on how they can maximize the national interest returns from those proposals and deal with any sensitivities.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Welcome. I apologize for being late; I was at another meeting and could not be here on time. My question is for Dr. Lee.

During the forum on Taiwan-China relations held in Xiamen from May 16 to 22, the director of the Taiwan Affairs Office of the State Council made the surprising announcement that Beijing was now prepared to sign a framework agreement on economic relations. This unexpected move by China comes as controversy mounts in Taiwan over a closer economic relationship with the other side of the strait. On May 17, tens of thousands of protesters demonstrated against the policy of economic openness with China because they believe the flurry of recent agreements puts the island on the slippery slope towards an irreversible political rapprochement with Beijing.

What do you say to those who think that the China policy adopted by Taiwanese President Ma Ying-jeou puts the fate of Taiwan's inhabitants in China's hands?

[English]

**Mr. Lee:** Thank you, senator. You have asked an in-depth question. A free trade-type agreement is currently under consideration by my government together with their Chinese counterparts. Yesterday, when President Hu Jintao met with Kuomintang Chairman Wu Poh-hsiung in Beijing, President Hu told Chairman Wu that China is willing to start free trade negotiations in the second part of the year. He expects that the agreement will be finished by next year.

To my government, this is an important step and policy because, as you know well, Taiwan has been isolated on the international scene. We are unable to participate in any kind of regional economic integration. We have seen other ASEAN countries participate with China, Japan and Korea, but Taiwan is not included. After the finishing of that regional economic integration, Taiwan's goods and services will face unfair competition. Therefore, it is very important for us to reach some sort of agreement with China first. The opportunity may open for us to discuss with the ASEAN and other countries. This is for the benefit of Taiwan's economy.

Le régime a été mis en place principalement à cause des investissements japonais dans notre secteur immobilier, ce qui avait causé une surenchère des prix et eu un impact sur la classe moyenne australienne. Depuis, étant donné l'intérêt considérable que des sociétés d'État ont manifesté pour certaines de nos entreprises clés, nous avons décidé d'appliquer davantage nos critères à ce domaine plutôt qu'à celui de l'immobilier.

En général, on ne refuse pas plus d'une demande par an, quelquefois deux, mais c'est rare.

Le critère de l'intérêt national est essentiellement un mécanisme qui permet au ministre des Finances et au gouvernement de demander aux auteurs des propositions de quelle façon ils pensent pouvoir maximiser les retombées positives de leurs propositions sur l'Australie, tout en ménageant les susceptibilités.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Bienvenue. Je m'excuse de mon retard, une autre réunion m'a empêchée d'être ici au début de la réunion. Ma question s'adresse à M. Lee.

Lors du forum organisé à Xiamen sur les relations entre Taïwan et la Chine, du 16 au 22 mai dernier, le responsable des affaires taïwanaises au conseil d'État annonçait, contre toute attente, que Pékin était désormais prêt à signer l'accord cadre sur les relations économiques. Cette avancée chinoise inattendue se produit alors qu'à Taïwan monte la controverse sur le rapprochement économique des deux rives. Le 17 mai, des dizaines de milliers de manifestants protestaient contre la politique d'ouverture économique avec la Chine au motif que la rafale des récents accords engageait l'île sur la pente dangereuse d'un rapprochement politique irréversible avec Pékin.

Comment répondez-vous à ceux qui pensent que la politique chinoise du président taïwanais, Ma Ying-jeou, place le futur et la destinée des habitants de Taïwan entre les mains des Chinois?

[Traduction]

**M. Lee :** Merci, sénateur. Vous avez posé une question difficile. Un accord de type libre-échange est actuellement envisagé par mon gouvernement et ses homologues chinois. Hier, lorsque le président Hu Jintao a rencontré le président du Kuomintang, Wu Poh-hsiung, à Pékin, il lui a dit que la Chine était prête à entamer des négociations de libre-échange dès le second semestre de cette année, et qu'il pensait que l'accord serait signé d'ici à l'an prochain.

Pour mon gouvernement, c'est une étape importante car, comme vous le savez, Taïwan est isolée sur la scène internationale. Elle ne peut participer à aucun projet d'intégration économique régionale. D'autres pays de l'ANASE y participent avec la Chine, le Japon et la Corée, mais Taïwan en est exclue. Une fois que cette intégration économique régionale sera concrétisée, les biens et services de Taïwan feront face à une concurrence déloyale. Il est donc très important, pour nous, de commencer par conclure un accord avec la Chine. Nous aurons peut-être l'occasion, par la suite, de discuter avec l'ANASE et d'autres pays. C'est donc dans l'intérêt de l'économie taïwanaise.



Certainly, as you know, we are a pluralistic democracy. It is safe to say that in Taiwan probably 30 per cent to 40 per cent of the population are sovereignists, if I may borrow the Canadian term. They would like to see more separation away from the middle. Certainly, they are very much against President Ma's policy on rapprochement with China in pursuit of a free trade-type agreement. On May 17, street demonstrations took place in the city of Taipei to express their dissatisfaction. President Ma assured the people that free trade negotiations with China have nothing to do with politics and will never touch upon the sovereignty of Taiwan. My government will not compromise on those critical issues. We hope that the 30-plus per cent of people who are sovereignists can understand the intent of President Ma's policy.

**Senator Zimmer:** Your Excellency, I am pleased that you are here. Thank you for your presentation. I will ask both of you the same question. What reasons explain that, among the three countries being studied, Australia's and Taiwan's relations with Russia are the least developed? To what extent is the reason found in Russia? In what ways has Russia's absence from the World Trade Organization affected the further development of Australia's and Taiwan's commercial relations with Russia?

**Mr. Brown:** You are correct; of the three countries under study by the committee, Australia's relations with Russia are the most underdeveloped. I would highlight that Russia is a member of APEC. That has been a useful forum in which we have been able to engage in cooperation with Russia across a range of economic issues.

Your specific question about the impact of Russia's non-membership at the WTO has been a significant issue. The negotiations with the Russians have been ongoing for many years. Australia's primary interest in the Russian market is agricultural exports. Of late, Russia, notwithstanding its signature on some G20 commitments in relation to protectionism, has put in place a number of quite protectionist, regressive measures. There has been a pattern of practice by Russia for some time now of imposing quite high barriers to imports of agricultural products. They are traditional barriers in the form of quotas and tariffs and barriers in the form of unpredictable regulations in the area of food safety and quarantine. To the extent that membership of the WTO would compel Russia to comply with international standards that promote free trade and investment, we think that would provide a huge stimulus to two-way trade and investment.

I was reading some messages from our WTO mission earlier this week, and we have been encouraged by some new energy injected into those negotiations, in particular by the United States, and Russia has reciprocated with some encouraging signs of new flexibility in the area of agriculture. We are hopeful that the conclusion of these negotiations is not too far away.

Comme vous le savez, nous sommes une démocratie pluraliste. On peut dire qu'à peu près 30 à 40 p. 100 des Taïwanais sont souverainistes, si je peux emprunter le vocabulaire canadien. Ces gens-là voudraient que la séparation soit encore plus nette avec la Chine. Bien entendu, ils s'opposent vivement à la politique de rapprochement du président Ma et à la signature d'un accord de libre-échange. Le 17 mai, ils ont manifesté dans les rues de Taipei pour exprimer leur mécontentement. Le président Ma leur a assuré que les négociations de libre-échange avec la Chine ne concernaient pas la politique et qu'elles ne porteront aucunement atteinte à la souveraineté de Taïwan. Mon gouvernement ne fera aucun compromis là-dessus. Nous espérons que ces 30 à 40 p. 100 de gens qui se disent souverainistes comprendront les intentions du président Ma.

**Le sénateur Zimmer :** Excellence, je suis ravi de vous accueillir parmi nous. Je vous remercie de votre déclaration liminaire. Avec votre permission, je vais poser aux deux témoins la même question. Pour quelles raisons, parmi les trois pays étudiés, est-ce que ce sont les relations de l'Australie et de Taïwan avec la Russie qui sont les moins développées? Est-ce que cela tient à la Russie? Dans quelle mesure l'absence de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce a-t-elle freiné le développement des relations commerciales de l'Australie et de Taïwan avec ce pays?

**M. Brown :** Vous avez raison : parmi les trois pays étudiés par votre comité, ce sont les relations de l'Australie avec la Russie qui sont les moins développées. J'aimerais vous faire remarquer que la Russie est membre de l'APEC. C'est une tribune importante, qui nous a permis d'entreprendre une coopération avec la Russie sur un certain nombre de questions économiques.

Vous avez parlé de l'absence de la Russie à l'OMC, qui a eu un impact important. Les négociations avec les Russes se poursuivent depuis de nombreuses années. Ce sont surtout des produits agricoles que l'Australie cherche à exporter en Russie. Récemment, la Russie a décidé, après avoir signé plusieurs résolutions du G20 dénonçant le protectionnisme, de mettre en place un certain nombre de mesures protectionnistes et régressives. Cela fait déjà un certain temps que ce pays impose des barrières tarifaires importantes aux importations de produits agricoles. Il peut s'agir de barrières traditionnelles comme des quotas et des tarifs douaniers, ou de barrières moins traditionnelles comme des règlements imprévisibles qui concernent la sécurité des aliments et des mises en quarantaine. Nous estimons que l'adhésion de la Russie à l'OMC doperait considérablement les échanges et les investissements entre les deux pays, car cela l'obligerait à se conformer aux normes internationales qui encouragent le libre-échange et les investissements.

J'ai reçu des messages de notre mission de l'OMC au début de la semaine, et je suis encouragé par le nouvel élan qui semble animer les négociations, surtout grâce aux États-Unis. La réaction de la Russie a été encourageante et laisse présager une plus grande souplesse de sa part dans le secteur de l'agriculture. Nous espérons que ces négociations se termineront dans un proche avenir.

**Mr. Lee:** On China's relations with Russia, I must confess that our relationship is much more limited in comparison to our relations with Canada. Historically, we know that Russia is extremely close with China. Over the past 60 years, and especially for the first 25 years, Russia was China's main ally. Given the previous tense relationship between Taiwan and China, Russia has been quite cautious about working with us. Certainly, times have changed, and we now have a better relationship with China.

We hope that in the future Russia will see a different perspective in the management of closer relations with Taiwan.

**Senator Wallin:** I, too, came a little late; I apologize.

I want to put the question first to Ambassador Brown, but we can hear from Mr. Lee as well?

I am considering the comparisons that people like to make between Australia and Canada. You may have touched on this in your remarks earlier, but we are sort of in the same boat. We live beside these great, huge economic engines. They are the oxygen for our economies; but as we can attest, free trade is no guarantee for easy trade or does not provide any protection against protectionism, as we are seeing rise in the United States now in part because of the new government and its beliefs and in part, of course, because of the economic circumstances.

Are you experiencing that same feelings? What circumstance and what does that say to you about the free trade agreement you might pursue with China? Perhaps we can hear your perspective.

**Mr. Brown:** Thank you for the question. Australia has bilateral free trade agreements with two countries in the region: Singapore and Thailand. We also have a framework free trade agreement with all the countries of ASEAN. We are currently negotiating with China, Japan, and we have just launched with the Republic of Korea and bilaterally with Malaysia.

**Senator Wallin:** The others are bilaterals as well?

**Mr. Brown:** That is correct. We have agreements with the United States and New Zealand, but in East Asia, they are the ones that are on the books.

The agreements are quite different to NAFTA in the sense that they probably are not as far-reaching in their regulatory impact. They eliminate all tariffs and visible barriers to trade and eliminate many discriminatory measures in the area of services, trade and investment and promote a more predictable environment. They are not as sophisticated or as far-reaching in terms of their impact on economic integration as NAFTA. The reason for that is straightforward.

Most developing countries in East Asia have extremely high barriers to trade. I was Australia's lead negotiator in the free trade agreement negotiations we did with Thailand. We started those negotiations with Thailand having 250 per cent, 300 per cent

**M. Lee :** À propos des relations de la Chine avec la Russie, je dois avouer que nos relations sont beaucoup plus limitées, en comparaison de celles que nous entretenons avec le Canada. La Russie a toujours été très proche de la Chine. Pendant les 60 dernières années, et surtout pendant les 25 premières, la Russie a été le principal allié de la Chine. Étant donné les relations tendues qui existaient entre Taïwan et la Chine, la Russie évitait de travailler avec nous. Mais les temps ont changé, et nous avons aujourd'hui de meilleures relations avec la Chine.

Nous espérons qu'à l'avenir, la Russie envisagera d'un œil différent l'instauration de relations plus étroites avec Taïwan.

**Le sénateur Wallin :** Moi aussi je suis arrivée un peu en retard, et je vous prie de m'en excuser.

J'aimerais poser une question à l'ambassadeur Brown, mais M. Lee peut y répondre lui aussi.

Je pense aux comparaisons que les gens font souvent entre l'Australie et le Canada. Vous en avez peut-être parlé dans vos remarques liminaires, mais nous sommes en quelque sorte dans le même bateau. Nos deux pays sont situés à proximité d'énormes moteurs économiques, qui sont l'oxygène de nos économies. Mais nous sommes bien placés pour savoir que le libre-échange ne garantit pas des échanges toujours faciles et n'offre aucune protection contre le protectionnisme, dont la popularité actuelle aux États-Unis est due à la fois aux convictions du nouveau gouvernement et à la conjoncture économique.

Vivez-vous la même situation? Cela a-t-il un impact sur l'accord de libre-échange que vous êtes en train de négocier avec la Chine? J'aimerais bien savoir ce que vous en pensez.

**M. Brown :** Je vous remercie de votre question. L'Australie a des accords bilatéraux de libre-échange avec deux pays de la région : Singapour et la Thaïlande. Nous avons également signé un accord-cadre de libre-échange avec tous les pays de l'ANASE. Nous sommes en train de négocier avec la Chine et le Japon, et nous venons d'entreprendre des négociations avec la République de Corée et des discussions bilatérales avec la Malaisie.

**Le sénateur Wallin :** Les autres négociations sont bilatérales aussi?

**M. Brown :** C'est exact. Nous avons des accords avec les États-Unis et la Nouvelle-Zélande, mais en Asie de l'Est, ce sont ceux que je viens de vous mentionner.

Les accords sont très différents de l'ALENA en ce sens que leur portée réglementaire n'est pas aussi grande. Ils éliminent tous les tarifs et tous les obstacles visibles au commerce, ainsi que les nombreuses mesures discriminatoires qui s'appliquent aux services, au commerce et aux investissements, et ils encouragent l'instauration d'un environnement plus prévisible. Par contre, ils ne sont pas aussi élaborés et ne prévoient pas une intégration économique aussi poussée que l'ALENA. La raison en est évidente.

La plupart des pays en développement de l'Asie de l'Est imposent des barrières très élevées aux échanges commerciaux. J'ai été négociateur en chef de l'Australie pendant les négociations qui ont conduit à un accord de libre-échange avec la Thaïlande.



tariffs in a number of areas. It is quite a difficult challenge in these negotiations to bring these countries to accept that these barriers need to be eliminated.

We face a slightly different perspective or challenge than does Canada. In your case, you have such a huge dependence on the U.S. market that even small shifts in their government procurement sector can have a major impact on Canada's interests.

In the case of Australia, most of our trade with the region is in commodities and services. Although services are heavily protected, and there are some agricultural problems of course, in many commodities the trade is relatively open, and free trade agreements are beneficial in locking in those low levels of protection and creating a road map to bring down protection over time and prevent any backsliding.

Our ambitions for these agreements are relatively modest. We see them as a way of guarding against backsliding. Of course, there are no guarantees; they are not perfect. They do not prevent politicians from occasionally doing things that are against the spirit of the agreements, but we think they are an important part of pushing the region toward acceptance of open markets as the best way of securing the future prosperity of the region.

**Senator Wallin:** China is your largest trading partner; is that correct?

**Mr. Brown:** If you are talking merchandise trade, yes.

However, if you look at total trade and investment, the overall economic relationship, the U.S. and EU are still very important. China, the U.S. and the EU27 taken together are very similar if you look at all flows — merchandise trade, services trade and investment flows.

**Mr. Lee:** We all know that Taiwan is an island country. Exporting and importing is tremendously important to our country. As a matter of fact, the export and import figures together account for about 130 per cent of our GDP. Therefore, a regional economic integration is very important to us, to our economy, to the country's future.

We now see the ASEAN plus one, and ASEAN plus three will materialize by next year. If Taiwan is excluded, you can imagine the negativity that will bring to the country. That is why President Ma is so keen on trying to work out the free trade-type agreement with China. Otherwise, I cannot imagine how much negative impact will be brought to Taiwan without free trade. As we all know, there are delicate international relations.

Too much of the countries' main concern is maintaining a close relationship because they worry about offending China. If we can work out better relations, even a free trade-type agreement with

Avant ces négociations, la Thaïlande imposait des tarifs douaniers de 250 et même de 300 p. 100 dans certains secteurs. C'est donc tout un défi que d'amener ces pays à accepter d'éliminer leurs barrières tarifaires.

Notre situation est un peu différente de la vôtre, au Canada. En effet, vous dépendez tellement du marché américain que le moindre changement apporté à leurs politiques de marchés publics peut avoir pour vous des conséquences importantes.

Dans le cas de l'Australie, nos échanges commerciaux avec les pays de la région sont constitués en grande partie de produits de base et de services. Même si les services sont très protégés et qu'il y a bien sûr quelques problèmes agricoles, pour un grand nombre de produits de base, le commerce est relativement libre. Les accords de libre-échange permettent en fait de bloquer les mesures de protection à un niveau assez bas et de prévoir leur diminution progressive, tout en empêchant un retour en arrière.

Nos attentes restent toutefois relativement modestes, car, pour nous, ces accords sont avant tout un moyen d'empêcher un retour en arrière. Bien sûr, il n'y a aucune garantie, et ces accords ne sont pas parfaits. En effet, ils ne peuvent pas empêcher des politiciens de prendre parfois des mesures qui vont à l'encontre de leurs objectifs, mais ce sont tout de même, à notre avis, des instruments importants pour amener les pays de la région à accepter le principe de la libéralisation des marchés, qui est le meilleur moyen d'assurer la prospérité de la région.

**Le sénateur Wallin :** La Chine est votre principal partenaire commercial, n'est-ce pas?

**M. Brown :** Pour le commerce des marchandises, oui.

Toutefois, si l'on fait le total des échanges commerciaux et des investissements, c'est-à-dire si l'on tient compte de l'ensemble de la relation économique, les États-Unis et l'UE sont encore des partenaires très importants. Et si l'on fait le total du commerce des marchandises, des services et des investissements, la Chine, les États-Unis et les 27 pays de l'UE sont pratiquement au même rang pour nous.

**M. Lee :** Tout le monde sait que Taïwan est une île. Elle a donc absolument besoin d'exporter et d'importer. En fait, les exportations et les importations représentent environ 130 p. 100 de notre PIB. L'intégration économique régionale est donc très importante pour nous, pour notre économie et pour l'avenir de notre pays.

Aujourd'hui, l'ANASE compte un pays de plus, et d'ici à l'année prochaine, elle en comptera trois de plus. Si Taïwan est exclue, imaginez l'impact négatif que cela aura sur le pays. C'est la raison pour laquelle le président Ma tient tellement à négocier un accord de type libre-échange avec la Chine; il sait que l'absence d'un accord de libre-échange aura des conséquences très négatives pour Taïwan. Nous savons tous qu'il s'agit là de relations internationales particulièrement délicates.

Trop souvent, l'objectif principal des pays est de maintenir une relation étroite avec la Chine car ils ont peur de la froisser. Si nous réussissons à améliorer nos relations et même à signer un accord

China, many major trading countries will feel much more at ease working out some sort of arrangement with us. I think that is the case, and we are pursuing this agreement with much enthusiasm.

**Senator Andreychuk:** What advantage is it to Canada to do, as you put it, a win-win-win strategy incorporating China and Taiwan? You have explained how it would be successful with the free trade agreement but that is the future. At the moment, your success has been in the fact that, with China's large labour component and therefore assembly capability, your expertise, your knowledge put together has been an advantage in certain R&D and technologies.

Beyond what we have been able to accomplish now, what fields and sectors do you think we could improve upon awaiting the free trade agreement?

**Mr. Lee:** I still feel that the high-tech field is something both of us may pursue even further. Basically, in the field of IT and ICT, the international standing of both countries is close to each other. That is why we can find a lot of compatibility, and we can also complement each other.

Over the years, Canada and Taiwan will have so many exchanges on the science and technology view, especially with IT and in the ICT field. If I may, Dr. Pierre Coulombe, the president of the National Research Council Canada, told me, and repeated it in public, that the most successful exchanges for NRC are with Taiwan. We need to pursue it even further, not only to let the research organizations work together closely but also to have the high-tech communities of the two countries work closer. I think that would bring many benefits to our bilateral relations and also the mutual benefits for us to develop the Greater China market.

**Senator Andreychuk:** That answers the question that I was concerned about. You are saying that we should build on what we have. However, what other areas should we explore, perhaps in view of a free trade agreement with China — yours and perhaps ours — in the future? What other areas do you see where Canada has some capabilities that would be complemented with Taiwan and would be value added for us strategically to start building into China?

**Mr. Lee:** At this stage, I would say that high tech is still the most competitive because Canada is rich in natural resources and energy, while we have nothing. In this area, there is not that much Taiwan can contribute to your advantage. Also, in some of the commodities because of the distance of travelling, they may not be competitive in the Chinese market. I would still think the managerial information and also the kinds of knowledge-based know-how are the niches we should pursue.

de type libre-échange avec la Chine, cela encouragera beaucoup d'autres nations commerçantes à essayer de négocier quelque chose avec nous. Nous poursuivons donc la négociation de cet accord avec beaucoup d'enthousiasme.

**Le sénateur Andreychuk :** Quel serait l'avantage pour le Canada de s'engager dans une stratégie gagnant-gagnant-gagnant, comme vous l'appellez, avec la Chine et Taïwan? Vous avez dit qu'une telle stratégie serait très prometteuse, avec l'accord de libre-échange, mais ça c'est pour plus tard. Pour le moment, votre succès tient au fait que, étant donné l'importance des ressources de main-d'œuvre et, partant, de la capacité d'assemblage de la Chine, votre savoir-faire et vos connaissances vous donnent un certain avantage dans la R-D et dans certaines technologies.

Outre ce que nous avons réussi à accomplir jusqu'à présent, dans quels secteurs pensez-vous que nous pourrions nous améliorer en attendant la signature de l'accord de libre-échange?

**M. Lee :** Je continue de penser que le secteur de la haute technologie est sans doute un domaine que nous pourrions exploiter davantage ensemble. En fait, dans le domaine des TI et des TIC, nos deux pays jouissent de la même réputation internationale. C'est la raison pour laquelle je pense qu'il y a beaucoup de compatibilité et de complémentarité entre nos deux pays.

Avec le temps, le Canada et Taïwan vont avoir de nombreux échanges dans les domaines de la science et de la technologie, surtout en ce qui concerne les TI et les TIC. À ce propos, Pierre Coulombe, le président du Conseil national de recherches du Canada, m'a dit un jour, et il l'a répété en public, que c'est avec Taïwan que le CNR avait les échanges les plus fructueux. Il faut aller encore plus loin, non seulement pour que les organismes de recherche puissent travailler ensemble, mais aussi pour que les milieux de la haute technologie de nos deux pays puissent travailler ensemble. À mon avis, cela contribuera à enrichir nos relations bilatérales et nous aidera à développer le marché de la Chine élargie.

**Le sénateur Andreychuk :** Cela répond à ma question. Vous avez dit que nous devons miser sur ce que nous avons. Mais n'y a-t-il pas d'autres domaines que nous pourrions explorer, éventuellement dans l'optique d'un accord de libre-échange avec la Chine, le vôtre et peut-être aussi le nôtre? Le Canada a-t-il des capacités dans d'autres secteurs qui seraient complémentaires de celles de Taïwan et que nous aurions stratégiquement intérêt à développer en vue de notre implantation sur le marché chinois?

**M. Lee :** Pour le moment, je pense que la haute technologie reste le secteur le plus compétitif. Certes, le Canada a de nombreuses ressources naturelles et énergétiques, mais nous n'en avons pas, et par conséquent, nous ne pouvons pas renforcer votre avantage dans ce domaine. Pour ce qui est des produits de base, étant donné la distance, ils risquent de ne pas être très concurrentiels sur le marché chinois. Par conséquent, je continue de penser que l'information de gestion et le savoir-faire fondé sur les connaissances sont les créneaux que nous devrions continuer d'explorer.



[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** My question is for His Excellency Mr. Brown. The Australian government recently welcomed China's decisive response to the global recession, that is, the introduction of a \$656 billion stimulus package. Your Excellency, which sector of Australia's economy do you think will be the first to benefit from this Chinese initiative?

[English]

**Mr. Brown:** I would identify the benefits for Australia in two ways. First, the greatest emphasis in the Chinese stimulus package is in infrastructure development, and that has been a trend in China for some years. That has meant a growing market for Australian exports of commodities, particularly iron ore, and we would expect, with the continuing focus on infrastructure development, that Australian commodity exports would benefit.

In addition to those direct bilateral economic benefits, as I mentioned in my presentation, we believe that the Chinese economic stimulus is also important for the overall region. China has free trade agreements with the ASEAN countries. As Dr Lee said, there is also growing cooperation between the ASEAN countries, China, Korea and Japan. To the extent that the region is becoming more economically integrated, Chinese economic stimulus can benefit all of the countries in the region, and because they account for approximately two thirds to three quarters of Australian exports, we believe our exports to the region overall will benefit in terms of softening some of the harsher impacts of the recession in the last six to twelve months.

**Senator Zimmer:** My question is directed to His Excellency Brown and is really a supplementary to Senator Wallin's question. You indicated that your highest economic trading partners were China and the United States. Where does Canada fit in there?

**Mr. Brown:** I will perhaps give a bit of context before I answer the question. Australia's external economic relations can be seen this way: Our exports and relations with East Asia are largely commodity driven. We export commodities and other merchandize exports to the region. We are a supplier of natural resources, effectively. Our relations with Europe are primarily driven by investment, and our relations with North America are primarily manufactured goods, services and investment. Each accounts for approximately one third of our external economic engagement, if I can put it that way.

Frankly, Canada is a small trading partner for Australia. Most of our Australian exports are accounted for by tourism and wine, of course. In the other direction, Canada's exports to Australia are in aerospace and pork. Compared with your exports and

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Ma question s'adresse à Son Excellence Brown. Le gouvernement australien a récemment salué la réponse décisive de la Chine à la récession économique mondiale, c'est-à-dire le lancement de son ensemble de mesures de stimulation fiscale de 656 milliards de dollars. Selon vous, Votre Excellence, quel secteur de l'économie australienne sentira le plus rapidement les retombées de cette initiative chinoise?

[Traduction]

**M. Brown :** À mon avis, les avantages pour l'Australie sont de deux ordres. Premièrement, le plan de stimulation économique annoncé par la Chine porte surtout sur le développement des infrastructures. C'était déjà la tendance en Chine depuis quelques années, et cela a permis à l'Australie d'y exporter davantage de produits de base, notamment du minerai de fer. Nous pensons donc que, puisque le gouvernement chinois continue de mettre l'accent sur le développement des infrastructures, nos exportations de produits de base en bénéficieront.

Outre ses avantages économiques bilatéraux directs, nous estimons, comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, que le plan de stimulation économique adopté par le gouvernement chinois est important pour l'ensemble des pays de la région. La Chine a des accords de libre-échange avec les pays de l'ANASE, et, comme l'a indiqué M. Lee, il y a de plus en plus de coopération entre les pays de l'ANASE, la Chine, la Corée et le Japon. Dans la mesure où la région est de plus en plus intégrée sur le plan économique, le plan de stimulation économique de la Chine peut bénéficier à tous les pays de la région. Et parce qu'elles représentent approximativement les deux tiers ou les trois quarts de la totalité des exportations australiennes, nos exportations vers les pays de la région en bénéficieront aussi en ce sens qu'elles permettront d'atténuer les impacts de la récession des six à 12 derniers mois.

**Le sénateur Zimmer :** J'aimerais adresser ma question à Son Excellence le haut-commissaire, mais c'est en fait une question supplémentaire à celle du sénateur Wallin. Vous avez dit que la Chine et les États-Unis étaient vos principaux partenaires commerciaux. Où se situe le Canada?

**M. Brown :** Je vais vous dire quelques mots du contexte avant de répondre à votre question, si vous le voulez bien. Les relations économiques extérieures de l'Australie peuvent se résumer de la façon suivante : nos exportations et nos relations avec les pays de l'Asie de l'Est sont axées sur les produits de base. Nous leur exportons des produits de base et d'autres marchandises, ainsi que des ressources naturelles. Nos relations avec l'Europe sont axées sur les investissements, et nos relations avec l'Amérique du Nord sont axées sur les produits manufacturés, les services et les investissements. Chaque partenaire représente environ le tiers de notre engagement économique extérieur, si je peux m'exprimer ainsi.

Très franchement, le Canada est un partenaire commercial mineur pour l'Australie. Nous y exportons principalement du tourisme et du vin, bien sûr. Dans l'autre sens, le Canada exporte chez nous des produits de l'industrie aérospatiale et de la viande

economic relationship with the United States, it is a midget. The reasons for that are perhaps not all that surprising. We have rather similar economies, so the natural complementarities that you see between, for example, Australia and China or Australia and Japan do not exist.

The big growth area in the relationship in recent times has been in investment and in areas such as mining and viticulture. A significant growth in investment has taken place in both directions. My personal opinion is that that is where the future lies. We have similar regulatory systems, so the movement of personnel and capital backwards and forwards between the two countries makes sense, and that is something that will drive our economic relationship in the future.

**Senator Zimmer:** Thank you. I do have to add that you do have good wine.

**Senator Di Nino:** Senator Zimmer, I hope you have been to Australia to enjoy not only the good wines but also the hospitality that comes with it. It is unique. I urge you to do that. I will not charge the high commissioner for that.

Thank you for coming. In the last several weeks, I read a report that some Chinese manufacturers are no longer prepared to produce their product under a brand name. I am trying to think of some of the names of the products that they produce, all consumer products. They are saying that from now on, if we want to buy, we have to buy their brand. Is this something you have come across? Mr. Lee, perhaps you could comment on that.

**Mr. Lee:** The global recession hit all of us, so China also received much impact. In order to stimulate the economy, one of the policies that the government adopted was trying to allow those hinterland people to have better access to consumer goods. That is the reason for the introduction of cellphones and the flat screen televisions. For their purchasing powers, those big international names are probably beyond their capability, so they have their special type of lower-quality products available for those people in the hinterland. They call that the Mountainside brand. As a matter of fact, Taiwan has benefited so much from that strategy. One of our IC design houses has been the main collaborator to help them to design those cellphones, in China, in the countryside. Once again, that illustrates the agility and rapid adaptability of Taiwanese business in Chinese markets.

**Senator Di Nino:** Are you saying that they are producing both products, export market of the brand names of the North American and European companies and then the same product under their own brand for domestic sale?

**Mr. Lee:** As I understand it, most of those products are for domestic sales, and not even in the big cities. It is mostly in the rural areas or those types of economic backwater areas.

de porc. En comparaison de ce que vous exportez aux États-Unis, c'est infime, et cela s'explique facilement. Nos économies sont assez similaires, et nous n'avons donc pas les complémentarités naturelles qui existent, par exemple, entre l'Australie et la Chine ou l'Australie et le Japon.

En ce qui concerne les échanges entre le Canada et l'Australie, il convient de souligner que les investissements et les secteurs des mines et de la viticulture ont affiché une croissance importante ces derniers temps, surtout les investissements, dans les deux sens. À mon avis, ce sont les secteurs qui vont être les plus porteurs. Nous avons par ailleurs des systèmes de réglementation similaires, ce qui facilite la circulation des capitaux et des personnes, dans les deux sens, et va continuer de stimuler nos relations économiques pour les années qui viennent.

**Le sénateur Zimmer :** Merci. Je dois dire que vous avez du bon vin.

**Le sénateur Di Nino :** Sénateur Zimmer, j'espère que vous êtes allé en Australie pour apprécier non seulement ses bons vins mais aussi l'hospitalité chaleureuse des Australiens. Sinon, je vous encourage à y aller. Je n'envverrai pas la facture au haut-commissaire!

Merci de comparaître devant nous aujourd'hui. Il y a quelques semaines, j'ai lu dans un article que certaines entreprises chinoises ne fabriquent plus leurs produits sous des grandes marques. J'essaie de me souvenir de ces marques, mais il s'agissait uniquement de produits de consommation. Autrement dit, si nous voulons acheter leurs produits, nous devons dorénavant acheter leurs propres marques. Êtes-vous au courant? Monsieur Lee, puis-je vous demander de répondre?

**M. Lee :** La récession mondiale nous a tous frappés, et la Chine n'a pas été épargnée. Afin de stimuler l'économie, le gouvernement chinois a décidé d'encourager la population de l'intérieur du pays à acheter davantage de biens de consommation. Comme cette population n'aurait probablement pas eu les moyens d'acheter des cellulaires et des téléviseurs à écran plat de grandes marques, le gouvernement a fait fabriquer des appareils de moindre qualité mais abordables pour ces gens-là, qui se vendent sous la marque Mountainside. En fait, Taïwan a beaucoup profité de cette stratégie. C'est notamment l'une de nos entreprises de conception de circuits intégrés qui a aidé les Chinois à concevoir les cellulaires destinés à cette population. C'est un autre exemple qui montre bien la souplesse et la rapidité d'adaptation des entreprises taïwanaises sur les marchés chinois.

**Le sénateur Di Nino :** Voulez-vous dire qu'ils fabriquent les deux types de produits, les produits pour l'exportation sous des grandes marques nord-américaines et européennes, et les mêmes produits sous leurs propres marques pour la consommation intérieure?

**M. Lee :** Que je sache, la plupart de ces produits sont destinés à la consommation intérieure, et ne sont même pas commercialisés dans les grandes villes. Ils sont disponibles dans les régions rurales et dans les régions économiquement défavorisées.



**Mr. Brown:** We have certainly noticed a trend. China has been the factory of the world for a long time, and it has benefited from considerable outsourcing from industrialized countries. Manufacturing under licence has been a feature of the Chinese economy.

We have noticed that Chinese manufacturers are seeking to move up the value-added chain, and relying on cheap, low-labour-cost sectors is not necessarily consistent with sustainable growth. Many Chinese manufacturers are seeking to move into a more aggressive phase of developing their own brand awareness and their own products that have a high value added, and that is consistent with a typical corporate model.

From the Australian perspective, we think that is a natural evolution. Some sectors will move into that phase more aggressively; others will focus more or less on the low-cost end of the spectrum for the foreseeable future.

**Senator Di Nino:** I have another quick question particularly to you, high commissioner. This question may have been asked previously, and I apologize if it has. With foreign direct investment, FDI, has China been an active participant in that as it relates to Australia?

**Mr. Brown:** It has not been so much. The last figures I looked at, China ranks about fifteenth or sixteenth as a source of FDI in Australia, so it is relatively small. It is certainly surpassed by Canada and many other countries.

I was saying earlier, in response to a question from Senator Zimmer, that although it has been relatively small, it has been somewhat problematic in some sectors, particularly in the resources sector where China has made a number of bids for Australian resources assets. That has raised concerns about whether foreign control of those assets would be consistent with Australia's national interests. There has been a policy issue in that particular resources energy sector in recent times.

**Senator Di Nino:** Lastly, to you, high commissioner — and if it has been asked I apologize — what is Australia's position on sovereign funds from not only China but other countries?

**Mr. Brown:** In a nutshell, I tried to explain our foreign investment regime earlier. We have a similar system to Canada's. We have a screening regime that requires investments beyond a certain threshold to meet a national interest test. Those requirements have been supplemented recently with a number of criteria that apply specifically to investments by sovereign wealth funds and state-owned enterprises. The intention is to ensure that those investments are being made in a way that is commercially credible, if I can put it that way. I should add that it is not directed at China. It applies equally to sovereign wealth funds from the Middle East, for example. The pattern of sovereign wealth fund engagement in Australia in recent times has been largely portfolio investment, but many are becoming

**M. Brown :** Nous avons constaté une certaine évolution. La Chine est l'usine du monde entier depuis longtemps, et elle a profité des nombreuses délocalisations opérées par les pays industrialisés. La fabrication sous licence est une caractéristique de l'économie chinoise.

Nous avons constaté que les fabricants chinois cherchent à faire plus de valeur ajoutée. Leur dépendance à l'égard des secteurs à faible coût de main-d'œuvre n'est pas nécessairement compatible avec une croissance durable. Bon nombre de fabricants chinois s'orientent maintenant résolument vers la commercialisation de leurs propres marques et de leurs propres produits, avec une forte valeur ajoutée, ce qui est conforme à un modèle d'entreprise tout à fait typique.

Le gouvernement australien estime qu'il s'agit là d'une évolution naturelle. Certains secteurs franchiront plus rapidement cette étape, tandis que d'autres se cantonneront dans des activités de production à faibles coûts pendant encore quelque temps.

**Le sénateur Di Nino :** J'aimerais vous poser une autre petite question, Excellence. Si elle l'a déjà été, je vous prie de m'en excuser. La Chine fait-elle beaucoup d'investissements directs en Australie?

**M. Brown :** Non, pas beaucoup. D'après les derniers chiffres que j'ai vus, la Chine occupait le 15<sup>e</sup> ou le 16<sup>e</sup> rang des investisseurs étrangers en Australie, ce qui est relativement mineur. En tout cas, elle est devancée par le Canada et par beaucoup d'autres pays.

Je disais tout à l'heure, en réponse à une question du sénateur Zimmer, que même si ses investissements sont relativement mineurs, ils ont été problématiques dans certains secteurs, notamment dans le secteur des ressources, où la Chine a essayé de faire l'acquisition d'entreprises australiennes. Cela a créé une certaine inquiétude, et on s'est demandé si le contrôle de ces entreprises par des intérêts étrangers servait les intérêts de l'Australie. Ça a été un problème, récemment, dans le secteur des ressources énergétiques.

**Le sénateur Di Nino :** Pour terminer, j'aimerais vous demander, Excellence — et encore une fois, si la question vous a déjà été posée, je vous prie de m'en excuser —, quelle est la position de l'Australie en ce qui concerne les fonds souverains, non seulement de la Chine mais de tous les autres pays?

**M. Brown :** Je serai bref car j'ai déjà essayé d'expliquer le régime que nous appliquons aux investissements étrangers. Il est semblable à celui du Canada. Selon ce régime, les investissements supérieurs à un certain seuil doivent satisfaire au critère de l'intérêt national, auquel nous avons récemment ajouté des critères qui s'appliquent précisément aux investissements effectués par des fonds souverains et des sociétés d'État. Notre objectif est de nous assurer que ces investissements sont commercialement crédibles, si je peux m'exprimer ainsi. Cela ne s'applique pas uniquement la Chine, mais à tous les autres fonds souverains, qu'ils viennent du Moyen-Orient ou d'ailleurs. En Australie, depuis quelque temps, les fonds souverains étrangers investissent surtout dans des portefeuilles d'actions, mais

more active in FDI. These additional criteria are designed to address the policy challenge of large sums of money floating around the world looking for assets.

**Senator Corbin:** Mr. High Commissioner, do you have fish farming in Australia?

**Mr. Brown:** Yes.

**Senator Corbin:** You do. Do you export any significant quantity of fish produce to China, Japan and India?

**Mr. Brown:** Yes.

**Senator Corbin:** Can you give me an idea of the volume?

**Mr. Brown:** I might have to come back to you with specific numbers.

**Senator Corbin:** I do not mean to be embarrassing.

**Mr. Brown:** Do not apologize. We have a small aquaculture industry. It is largely in areas such as molluscs, shellfish and salmon. We have quite a specialized seafood industry that is directed exclusively at the North Asia markets, particularly for abalone, for example, and sea urchins, premium products. We have industries that have sprung up to service particularly the Japanese, Korean, Chinese and Taiwanese markets. I would be happy to give you a more comprehensive answer in writing.

**Senator Corbin:** I am glad you mentioned salmon. Some years ago, I was part of a Commonwealth parliamentary delegation to Australia. The delegation raised a problem that we had with respect to Canadian salmon imports. The allegation by the Australians was to the effect that our salmon was diseased or was parasitic. I wondered if that matter has been resolved over the years.

**Mr. Brown:** I am happy to report it has been resolved. It took many years to resolve it. Canadian salmon is now widely available in Australia.

**Senator Corbin:** I also, on that same trip, visited Tasmania. I was surprised to learn that most of the lumber was exported. I think China was the biggest market for your raw lumber. Is that still the case?

**Mr. Brown:** Again, it is not something I know off the top of my head. We do have quite a large export of wood chips for paper production that goes primarily to Japan, and Tasmania is a large source of wood chips exports. Certainly, a lot of lumber is exported from Australia to East Asia. The construction industry in particular in East Asia — and I mentioned the infrastructure boom in East Asia — is fuelling much of that demand. It is not a significant trade compared with Canada's lumber industry. Our industry is very small. A very active environmental debate has taken place in Australia for many years about how we ensure a sustainable industry. In parts of Tasmania there are valuable old

beaucoup s'intéressent de plus en plus à l'IDE. Les nouveaux critères que nous avons ajoutés visent les grosses sommes d'argent qui circulent d'un pays à l'autre, à la recherche d'acquisitions d'entreprises.

**Le sénateur Corbin :** Excellence, faites-vous de la pisciculture en Australie?

**M. Brown :** Oui.

**Le sénateur Corbin :** Bien. Exportez-vous beaucoup de poisson en Chine, au Japon et en Inde?

**M. Brown :** Oui.

**Le sénateur Corbin :** Pouvez-vous me donner une idée du volume?

**M. Brown :** Je vais devoir vous faire parvenir ces chiffres un peu plus tard.

**Le sénateur Corbin :** Je ne voulais pas vous mettre dans l'embarras.

**M. Brown :** Je vous en prie. Notre industrie de la pisciculture se limite essentiellement aux mollusques, aux crustacés et au saumon. Nous avons une industrie spécialisée dans les produits de la mer, qui dessert exclusivement les marchés de l'Asie septentrionale, notamment en ormeaux et en oursins, qui sont des produits de luxe. Nous avons aussi des industries qui se sont créées pour servir exclusivement les marchés japonais, coréen, chinois et taïwanais. Je serai ravi de vous fournir une réponse plus détaillée par écrit.

**Le sénateur Corbin :** Je suis content que vous ayez parlé du saumon parce qu'il y a quelques années, j'ai fait partie d'une délégation de parlementaires du Commonwealth en Australie, et nous avons soulevé le problème des importations de saumon canadien. Les Australiens prétendaient que notre saumon avait des maladies ou des parasites. J'aimerais savoir si cette question a été réglée depuis.

**M. Brown :** Je suis heureux de pouvoir vous dire qu'elle a été réglée. Cela a pris des années, mais le saumon canadien est maintenant disponible presque partout en Australie.

**Le sénateur Corbin :** À l'occasion du même voyage, je me suis rendu en Tasmanie, et j'ai été surpris d'apprendre que la majeure partie du bois était exportée, surtout vers la Chine pour ce qui est du bois brut. Est-ce toujours le cas?

**M. Brown :** Je suis désolé, mais je n'ai pas de chiffres précis en tête. Je sais que nous exportons beaucoup de copeaux de bois pour la production de papier, surtout à destination du Japon, et que la Tasmanie en exporte beaucoup. Nous exportons aussi beaucoup de bois d'œuvre vers l'Asie de l'Est, étant donné le boom de l'industrie de la construction dans cette région, dont j'ai parlé tout à l'heure. C'est un commerce très mineur par rapport à l'industrie du bois d'œuvre au Canada. Notre industrie est très embryonnaire, et on parle depuis longtemps, en Australie, de la façon dont on pourrait en faire une industrie durable. Dans certains coins de la Tasmanie, il y a des forêts anciennes d'une



growth forests, and balancing the need to protect those resources with the economic interests of particular lumber communities is reminiscent of the situation in parts of British Columbia.

It is a small industry but largely domestically focused with some specific export interests, mostly in East Asia.

**Mr. Lee:** A year and a half ago I visited your province, New Brunswick, under the invitation of your colleague Senator Ringuette. I also had the opportunity to meet your Minister of Fisheries and Oceans and found out that New Brunswick did export a large amount of fishery products to Taiwan. As you know, we are an island country and our people especially favour seafood. As I understand, frozen lobster tail and shellfish are the main exports from your province to Taiwan. Your fishery ministry people attend seafood festivals and seafood shows each year in Taiwan. We have some sizable trade with your province on the fisheries products.

**Senator Corbin:** You would have a great opportunity to buy all the lobster you can get your hands on this year because the fishers are not getting much money for their catches.

**The Acting Chair:** We will leave that to the Fisheries and Oceans Committee, if you do not mind, Senator Corbin.

**Senator Corbin:** It is all about trade.

**The Acting Chair:** Senator Downe has a point of order he wants to bring up.

I would like to thank Mr. Lee and Mr. Brown for your enlightening and interesting presentations. We appreciate your presence.

**Senator Downe:** My point of order relates back to the testimony of the president of Export Development Canada, EDC, Mr. Siegel, when he appeared before the committee. My question to him was whether he was financing companies that are doing business in Burma or with the Burmese government. Mr. Siegel said that he would respond to the committee in writing. We have received two separate letters. The clerk of the committee was kind enough to pursue it with EDC, and we received a second letter to the Chair of the Foreign Affairs Committee, Senator Di Nino, that outlines their policy and so on. Unfortunately, there is no answer to the question.

To provide some context, when I asked the officials at Canada Pension Plan, CPP, similar questions at other meetings, they forwarded material, answered the question and arranged a briefing for senators who were interested in it. I know that we will consider the report of the committee next week, so I would ask the clerk to email EDC to ask them to answer my question with a yes or a no. In my original question, I indicated that I do not want to know the names of companies.

certain valeur, et il faut trouver un juste milieu entre la nécessité de protéger ces ressources et les intérêts économiques des collectivités concernées, ce qui n'est pas sans rappeler la situation de certaines régions de la Colombie-Britannique.

C'est une petite industrie, axée essentiellement sur les besoins domestiques, mais qui dessert aussi des marchés d'exportation précis, surtout en Asie de l'Est.

**M. Lee :** Il y a un an et demi, je me suis rendu dans votre province, le Nouveau-Brunswick, à l'invitation de votre collègue, le sénateur Ringuette. J'ai eu l'occasion de rencontrer votre ministre des Pêches et Océans, et j'ai constaté que le Nouveau-Brunswick exportait beaucoup de produits du poisson à Taïwan. Comme vous le savez, notre pays est une île, et nous aimons tout particulièrement les poissons et les fruits de mer. Je crois que votre province exporte surtout des queues de homard et des crustacés congelés à Taïwan. Les fonctionnaires de votre ministère participent chaque année à des festivals et à des foires de fruits de mer à Taïwan. Nous avons avec votre province des échanges commerciaux importants pour ce qui est des produits de la mer.

**Le sénateur Corbin :** Vous pouvez acheter tout le homard que vous voulez cette année, car les pêcheurs ne tirent pas beaucoup d'argent de leurs prises.

**Le président suppléant :** Si vous le voulez bien, sénateur Corbin, nous laisserons le Comité des pêches et océans s'occuper de ce problème.

**Le sénateur Corbin :** Mais cela concerne le commerce.

**Le président suppléant :** Le sénateur Downe désire invoquer le règlement.

J'aimerais remercier M. Lee et M. Brown de nous avoir donné des témoignages extrêmement intéressants. Merci d'être venus.

**Le sénateur Downe :** Mon rappel au règlement concerne le témoignage du président d'Exportation et développement Canada, M. Siegel, devant notre comité. Lorsque je lui ai demandé si EDC finançait des entreprises qui faisaient affaire en Birmanie ou avec le gouvernement birman, M. Siegel a dit qu'il transmettrait sa réponse par écrit. Nous avons reçu deux lettres séparées. Après réception de la première, le greffier du comité a pris la peine d'insister auprès d'EDC, et nous en avons reçu une deuxième, adressée au président du Comité des affaires étrangères, le sénateur Di Nino, dans laquelle EDC explique ses politiques. Malheureusement, la question initiale reste sans réponse.

Permettez-moi de replacer toute l'affaire dans son contexte. À l'occasion d'autres réunions, j'ai posé les mêmes questions à des représentants du Régime de pensions du Canada, le RPC, et ils nous ont fait parvenir les documents nécessaires, ont répondu aux questions et ont organisé une séance d'information à l'intention des sénateurs que cela intéressait. Je sais que nous allons examiner le rapport du comité la semaine prochaine, et je voudrais donc que le greffier du comité envoie un courriel à EDC pour lui demander de répondre à ma question par oui ou par non, étant bien entendu, comme je l'ai indiqué dans ma question initiale, que je ne cherche pas à connaître les noms des entreprises.

The question to EDC is the following: Are you financing companies that are doing business in Burma or with the Burmese government? The answer is either yes or no, and we do not have that in the pages of the response that we received.

**The Acting Chair:** The clerk has indicated that he will do that with pleasure.

**Senator Andreychuk:** For clarification, have the letters been circulated to committee members? I have not looked through them. Are they hesitating to say yes or no because there might be financing activity through an indirect route? They might be financing a company that works through another company. If that is the case, I would like to know. Therefore, the response would include to the best of their knowledge and belief, et cetera.

**Senator Downe:** They have indicated that they are following government policy, which is clear and outlined. However, if they are doing it indirectly, that would be a yes. I could then pursue that through Access to Information or other avenues. I will not tie up any more time of the committee, but I would like to know. The CPP officials were clear and proactive in their response. Senator Nancy Ruth came to the meeting when the CPP officials discussed this matter. EDC seems to be going in another direction with their uninformative response.

**Senator Di Nino:** Mr. Chair, I agree with Senator Downe. Whether it is a Crown corporation or a department, when we ask a question, we want an answer. I have asked my staff to become involved and work with the clerk because I do not have anything other than total agreement with Senator Downe's request.

**The Acting Chair:** The clerk will follow up and report at the earliest convenient time.

(The committee adjourned.)

La question que j'ai posée à EDC est la suivante : financez-vous des entreprises qui font affaire en Birmanie ou avec le gouvernement birman? La réponse est oui ou non, mais je ne la trouve pas dans les pages de réponses qu'EDC nous a envoyées.

**Le président suppléant :** Le greffier m'indique qu'il le fera très volontiers.

**Le sénateur Andreychuk :** J'aimerais savoir si les lettres ont été distribuées aux membres du comité. EDC hésite-t-elle à répondre par oui ou par non parce qu'il y aurait peut-être un financement indirect? Autrement dit, il se peut qu'EDC finance une entreprise qui opère par l'intermédiaire d'une autre entreprise. Si c'est le cas, j'aimerais bien le savoir. Il faudrait donc que leur réponse indique : « Pour autant que nous sachions, et cetera. »

**Le sénateur Downe :** EDC a dit qu'elle respectait la politique du gouvernement, qui est claire à ce sujet. Si elle le fait de façon indirecte, je suppose que la réponse est oui. Dans ce cas, je peux essayer d'obtenir le renseignement par l'accès à l'information ou par d'autres moyens. Je ne voudrais pas empiéter davantage sur le temps du comité, mais j'aimerais bien avoir une réponse à ma question. Les représentants du RPC ont donné une réponse claire et proactive. Le sénateur Nancy Ruth était présente lorsque les représentants du RPC en ont discuté. EDC, par contre, semblait vouloir esquiver la question avec des réponses très vagues.

**Le sénateur Di Nino :** Monsieur le président, je suis d'accord avec le sénateur Downe. Qu'il s'agisse d'une société d'État ou d'un ministère, lorsque nous posons une question, nous voulons une réponse. J'ai demandé au personnel de mon bureau de collaborer avec le greffier car j'approuve sans restriction la demande du sénateur Downe.

**Le président suppléant :** Le greffier va s'occuper du dossier et nous informera dès que possible.

(La séance est levée.)











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

*High Commission for Australia to Canada:*

Justin Brown, High Commissioner.

*Taipei Economic and Cultural Office:*

David Tawei Lee.

TÉMOINS

*Haut-commissariat de l'Australie au Canada :*

Justin Brown, haut-commissaire.

*Taipei Economic and Cultural Office :*

David Tawei Lee, représentant de Taiwan au Canada.





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, June 2, 2009  
Wednesday, June 3, 2009

Le mardi 2 juin 2009  
Le mercredi 3 juin 2009

**Issue No. 11**

**Fascicule n° 11**

**Seventh meeting on:**

The rise of China, India and Russia in the  
global economy and the implications  
for Canadian policy

**Septième réunion concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions  
sur les politiques canadiennes

**Ninth meeting on:**

The 2008 Legislative Review of  
Export Development Canada

**Neuvième réunion concernant :**

Le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et  
développement Canada de 2008

**WITNESSES:**  
(See back cover)

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON FOREIGN AFFAIRS  
AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	* LeBreton, P.C.
Corbin	(or Comeau)
* Cowan	Mahovlich
(or Tardif)	Segal
De Bané, P.C.	Wallin
Downe	Zimmer
Fortin-Duplessis	
Grafstein	

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Dawson (*June 3, 2009*).

The Honourable Senator Dawson replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 28, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Dawson (*May 28, 2009*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 28, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	* LeBreton, C.P.
Corbin	(ou Comeau)
* Cowan	Mahovlich
(ou Tardif)	Segal
De Bané, C.P.	Wallin
Downe	Zimmer
Fortin-Duplessis	
Grafstein	

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 3 juin 2009*).

L'honorable sénateur Dawson a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 28 mai 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 28 mai 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 28 mai 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, June 2, 2009  
(18)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:08 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Senator Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Segal, Stollery and Wallin (10).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

**WITNESSES:**

*From the Canadian Council of Chief Executives:*

David Stewart-Patterson, Executive Vice-President;

Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

Mr. Stewart-Patterson made a statement and together with Mr. Boutziouvis, answered questions.

At 7:04 p.m., the committee suspended.

At 7:06 p.m., the committee resumed and pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, it continued its consideration of the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee proceeded in camera to consider a draft report.

It was agreed that the draft report be adopted and that the chair present the report to the Senate.

It was agreed that the clerk and analysts be authorized to make such grammatical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

At 7:10 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**DECLARATIONS OF PRIVATE INTERESTS**

Pursuant to subsection 12(1) of the *Conflict of Interest Code for Senators*, a declaration of private interests was made as follows:

**PROCÈS VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 2 juin 2009  
(18)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 18 h 8, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Segal, Stollery et Wallin (10).

*Également présentes :* Nathalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et sur les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Conseil canadien des chefs d'entreprises :*

David Stewart-Patterson, vice-président exécutif;

Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international.

M. Stewart-Patterson fait une déclaration, puis avec l'aide de M. Boutziouvis, répond aux questions.

À 19 h 4, le comité suspend ses travaux.

À 19 h 6, le comité reprend ses travaux. Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son analyse du Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'article 92(2)f) du Règlement, le comité se réunit à huis clos pour examiner un projet de rapport.

Il est convenu que le projet de rapport soit adopté et que le président le présente au Sénat.

Il est convenu que le greffier et les analystes apportent au rapport les modifications de forme nécessaires, sans en changer le contenu.

À 19 h 10, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**DÉCLARATIONS DES INTÉRÊTS PERSONNELS**

Conformément au paragraphe 12(1) du *Code régissant les conflits d'intérêts des sénateurs*, une déclaration des intérêts personnels a été faite comme suit :



— By oral declaration, the Honourable Segal (2008 Legislative Review of Export Developed Canada).

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, June 3, 2009  
(19)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Di Nino, Downe, Stollery, Wallin and Zimmer (7).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

WITNESSES:

*Fraser Institute:*

Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (by video conference).

*As an individual:*

Andrea Mandel-Campbell, Author (by video conference).

Mr. Tiagi made a statement and answered questions.

Ms. Mandel-Campbell made a statement and answered questions.

At 5:40 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the Committee*

— Verbalement, l'honorable Segal (Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008).

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 3 juin 2009  
(19)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Di Nino, Downe, Stollery, Wallin et Zimmer (7).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

*Institut Fraser :*

Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (par vidéoconférence).

*À titre personnel :*

Andrea Mandel-Campbell, auteure (par vidéoconférence).

M. Tiagi fait une déclaration, puis répond aux questions.

Mme Mandel-Campbell fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 17 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, June 2, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:08 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino (Chair)** in the chair.

[English]

**The Chair:** I see a quorum. I call the meeting to order, first with official apologies to our witnesses today for the tardiness of this meeting. As you know, when the Senate is sitting, committees cannot sit without specific permission. We did get permission about five minutes ago. Otherwise, we would have had to postpone what I am sure will be a very interesting discussion.

I would like to welcome all of you to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today from the Canadian Council of Chief Executives, CCCE, once again, with a double welcome, is David Stewart-Patterson, Executive Vice-President; and Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

The Canadian Council of Chief Executives is a not-for-profit, non-partisan organization composed of the chief executive officers of Canada's leading enterprises. Welcome to the Senate. I believe Mr. Stewart-Patterson will be starting us off. We will listen to the two of you for a few minutes and then have time for questions from senators.

**David Stewart-Patterson, Executive Vice-President, Canadian Council of Chief Executives:** Thank you. I know your study is addressing three of our major trading partners, but if I may, I will address my initial comments to just one of those, that being India, simply because that is a country with which we have actually been engaged extensively as an organization over the past few years.

In particular, I want to highlight some of the work we have been doing with our colleagues at the Confederation of Indian Industry, CII, in laying the groundwork for what I am hoping is evolving as a comprehensive effort to expand our bilateral relationship. Essentially, this got underway in 2005 when our respective prime ministers asked the private sector to offer thoughts on where we might take the bilateral relationship and specifically raised the idea of an India-Canada CEO round table. That came to pass, and we started to see real progress on this front in 2007 when our organization took a CEO mission to

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 2 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international s'est réuni aujourd'hui à 18 h 8 pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino (président)** occupe le fauteuil.

[Traduction]

**Le président :** Nous avons le quorum, nous pouvons donc commencer. J'aimerais tout d'abord présenter mes excuses officielles à nos témoins pour l'heure tardive de cette réunion. Comme vous le savez, lorsque le Sénat siège, les comités ne peuvent pas siéger sans autorisation spéciale, et cette autorisation, nous l'avons eue il y a cinq minutes. Sinon, nous aurions dû repousser ce qui va être, j'en suis sûr, une réunion extrêmement intéressante.

Je vous souhaite à tous la bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité reprend son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Nous accueillons ce soir des représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprise, le CCCE, et avons le plaisir de retrouver David Stewart-Patterson, vice-président exécutif, et Sam Boutziouvis, Économie et commerce international.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est une organisation non partisane, à but non lucratif, qui rassemble les présidents-directeurs généraux des grandes entreprises canadiennes. Bienvenue au Sénat. Je crois que c'est M. Stewart-Patterson qui va commencer, et une fois que nous aurons entendu nos deux témoins pendant quelques minutes, nous passerons aux questions des sénateurs.

**David Stewart-Patterson, vice-président exécutif, Conseil canadien des chefs d'entreprise :** Merci. Je sais que votre étude porte sur trois de nos grands partenaires commerciaux, mais avec votre permission, j'aimerais me limiter, pour l'instant, à l'un d'entre eux, l'Inde, tout simplement parce que c'est un pays avec lequel notre organisation a eu de nombreux contacts au cours des dernières années.

J'aimerais en particulier souligner le travail accompli par le Conseil canadien des chefs d'entreprise, de concert avec nos homologues de la Confédération des industries indiennes, la CII, en vue de poser les assises d'une expansion potentiellement majeure de nos relations bilatérales. Les démarches du secteur privé en vue d'un arrangement bilatéral entre le Canada et l'Inde ont débuté en 2005, lorsque nos premiers ministres ont demandé au secteur privé de réfléchir à la forme que pourrait prendre une relation bilatérale et ont recommandé la création d'une table ronde indo-canadienne de chefs d'entreprise. Les choses ont suivi



India, to New Delhi and Mumbai, during which we held the first India-Canada CEO Roundtable.

At that point, we were talking in general terms. We were participants at the round table that called for closer bilateral commercial ties but put the first specific on the table and said that we should have ambitious five-year targets for both trade and investment.

We then had the second India-Canada CEO Roundtable in June of 2007 focusing on investment promotion and the potential for enhanced private-sector exchanges. It was at this meeting that our respective trade ministers provided advice for the first time, specifically on the idea of a free trade agreement between our two countries.

CCCE and CII began by looking at the bilateral trade context, exchanging ideas on potential recommendations and circulating draft documents, both among participants in the CEO round table and also experts in various fields.

That resulted in a report in September 2008 from the round table participants but endorsed by both of our organizations — I believe we provided a copy of that report from September 2008 to the committee earlier — which basically concluded that the time has come for Canada and India to move into a new era of cooperation, and we should move quickly to accelerate the growing ties between our countries.

It recommended that existing bilateral agreements and understandings should be augmented, if necessary, and then combined into a single, modern, high-quality, comprehensive economic agreement.

Given the broad scope to bolster and deepen our partnership and to cooperate more closely, they encouraged trade ministers to begin negotiations as quickly as possible.

In November of last year, the Speech from the Throne signalled Canada's government's interest in pursuing new economic agreements in Asia generally, and that was followed up in January 2009 by India and Canada agreeing to initiate exploratory discussions toward what is now being labelled as a comprehensive economic partnership agreement.

India's Commerce and Industry Minister Kamal Nath and Canada's Minister of International Trade Stockwell Day said that the goal at this point was to try to take our relationship to the next level. As the round table participants recommended previously, the ministers asked that their officials begin talks on the parameters of a comprehensive trade agreement.

Now, of course, the elections in India are over. We are hopeful that our countries can actually begin these discussions as quickly as possible, that we can implement the foreign investment

leur cours, et on a commencé à enregistrer de réels progrès sur ce front en 2007, lorsque le Conseil a organisé une mission de chefs d'entreprise à Delhi et à Mumbai et que nous avons tenu notre première Table ronde des chefs d'entreprise Inde-Canada.

À cette époque, il ne s'agissait que de discussions générales. Les participants à cette table ronde ont recommandé le renforcement des liens commerciaux bilatéraux et, plus précisément, des objectifs quinquennaux ambitieux pour le commerce et les investissements.

Une deuxième Table ronde des chefs d'entreprise Inde-Canada a eu lieu en juin 2007, qui a porté principalement sur la promotion des investissements et les possibilités d'intensifier les échanges dans le secteur privé. C'est à cette réunion que nos ministres respectifs du Commerce sont intervenus pour la première fois et ont émis l'idée d'un accord de libre-échange entre nos deux pays.

Le CCCE et la CII ont alors commencé à examiner le contexte des échanges bilatéraux et à échanger des idées sur d'éventuelles recommandations. Nos organisations ont fait circuler des documents préliminaires parmi des groupes de référence composés des chefs d'entreprise ayant participé à la Table ronde et de spécialistes de divers domaines.

Dans un rapport dévoilé en septembre 2008 et approuvé par nos deux organisations, dont nous vous avons fait parvenir un exemplaire il y a quelque temps, les participants à la Table ronde concluaient que le Canada et l'Inde devaient entrer dans une nouvelle ère de coopération et s'empresse d'approfondir et d'intensifier les liens de plus en plus nombreux entre nos deux pays.

Ils recommandaient d'enrichir au besoin les accords et arrangements bilatéraux existants et de les regrouper en un seul accord économique général, moderne et de haute teneur.

Compte tenu de l'envergure des démarches nécessaires pour soutenir et approfondir notre partenariat ainsi que pour resserrer la coopération, ils encourageaient les ministres du Commerce à entreprendre les négociations le plus rapidement possible.

Dans le Discours du Trône de novembre 2008, le gouvernement du Canada exprimait son intention de rechercher de nouveaux accords économiques avec l'Asie en général. En janvier 2009, l'Inde et le Canada convenaient d'entamer des discussions exploratoires en vue d'un accord de partenariat économique approfondi.

Le ministre indien du Commerce et de l'Industrie, Kamal Nath, et le ministre canadien du Commerce international, Stockwell Day, ont alors affirmé vouloir faire passer notre partenariat économique au niveau supérieur. En outre, comme l'avait recommandé la Table ronde des chefs d'entreprise, les ministres sont convenus que leurs hauts représentants devaient se rencontrer pour entamer des pourparlers sur les paramètres d'un accord commercial intégral.

Les élections indiennes étant passées, nous espérons que nos pays pourront entreprendre les discussions dans les plus brefs délais, et que nous pourrons mettre rapidement en œuvre

promotion and protection agreement, FIPA, that has already been agreed to and, of course, wrap up negotiations on the civilian nuclear cooperation agreement.

How far we go in this comprehensive effort will obviously be determined by the commitment of leaders not just in the business community but across political and non-governmental communities as well. Certainly, if we want to move anywhere quickly, we will need continued support at the highest levels, particularly by our respective prime ministers. To that end, we are suggesting that bilateral summits be held on a regular basis to maintain and add momentum and to deal with any concerns or opportunities that inevitably crop up during this type of negotiation. We suggest that the first of these summits be held as quickly as possible.

Ministers should continue to engage directly, meeting regularly amongst themselves, but also continuing to engage the business communities in both countries. After a very successful visit by Minister Day to India in January, we are hoping India's new Commerce and Industry Minister will be able to visit Canada soon.

We would also like to see the CEO round table process continue. Certainly, as an organization, we are prepared to continue to offer our advice to our governments, elected officials and to appointed officials whenever that may be helpful.

We believe that both Canada and India would benefit from an agreement that would eliminate tariffs on a substantial majority of goods that move between us. Certainly, exporters and importers would benefit directly from the opportunity to strengthen supply chains between our two countries and essentially diversify our export markets. If we can get into serious negotiations on the trade front, that will raise awareness of the possibilities that may arise in other areas.

I would like to wrap up by describing what we see as the potential scope for a comprehensive agreement. Obviously, we would start by trying to eliminate duties on substantially all trade and non-agricultural products within 10 years. We have to recognize that there are opportunities perhaps in the agricultural sector but also extreme sensitivities, both in our country and particularly in India where, of course, farming is a subsistence activity for an awful lot of people. We need to work toward reciprocal but flexible commitments to simplify things such as rules of origin. We need a binding dispute resolution mechanism. We should look for a flexible mechanism to deal with eliminating non-tariff barriers. Finally, we need more transparency in customs rules and procedures and certainly enforceable rights and obligations in other regulatory areas.

Expanded trade and services between Canada and India should build on what is already being done multilaterally at the World Trade Organization and certainly compatible with the WTO's general agreement on trade and services. Progressively liberalized but broad in scope should be the goal on the services side. We

la version définitive de notre accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, l'APIE, ainsi que mener à terme nos négociations sur un accord de coopération nucléaire civile.

La portée et l'envergure de cette nouvelle initiative stratégique dépendront en grande mesure de l'engagement de nos leaders respectifs du monde politique, de la communauté des affaires et des organisations non gouvernementales. Pour enregistrer des progrès rapides, nous devons bénéficier d'un appui visible et constant des plus hautes sphères politiques, en particulier de nos premiers ministres. Nous devrions tenir des sommets bilatéraux annuels pour soutenir et accélérer le mouvement et pour faire face à toute préoccupation ou opportunité importante susceptible d'émerger au cours des négociations. Le premier de ces sommets devrait avoir lieu dès que possible.

Les ministres devraient continuer de se rencontrer régulièrement et de faire des démarches directes auprès des dirigeants d'entreprise indiens et canadiens. Après la visite très fructueuse en Inde du ministre Day en janvier dernier, nous espérons que le ministre indien du Commerce et de l'Industrie pourra venir au Canada dans les meilleurs délais.

Nous aimerions également que le processus de la Table ronde des chefs d'entreprise se poursuive. Cette organisation est d'ailleurs prête à donner des avis aux deux gouvernements, aux représentants élus et aux hauts fonctionnaires, chaque fois que cela pourra s'avérer utile.

L'Inde et le Canada tireraient tous deux avantage d'un accord visant la suppression des tarifs sur la grande majorité des produits qu'ils échangent. Les exportateurs et les importateurs profiteraient directement de l'expansion des réseaux d'approvisionnement entre nos deux pays et de la diversification de nos marchés d'exportation. Si nous entreprenons des négociations sérieuses sur le front commercial, nous serons mieux en mesure d'évaluer ce qu'il est possible de faire dans d'autres secteurs.

J'aimerais conclure en vous décrivant les différents éléments qu'un accord général devrait, à notre avis, comprendre. Bien entendu, nous recommandons la suppression des droits pour la quasi-totalité du commerce des produits non agricoles d'ici à 10 ans. Il faudra tenir compte des possibilités de ce secteur mais aussi des sensibilités très vives qui peuvent se manifester, chez nous et surtout en Inde où l'agriculture est une activité de subsistance pour un grand nombre de personnes. Nous devons négocier des arrangements réciproques mais souples pour simplifier les formalités, comme les règles d'origine, un mécanisme contraignant pour le règlement des différends, ainsi qu'un mécanisme souple pour l'élimination des barrières non tarifaires. Enfin, il faut donner plus de transparence aux règles et procédures douanières, et définir des droits et obligations exécutoires dans les autres domaines de réglementation.

L'expansion du commerce des services entre le Canada et l'Inde devrait miser sur les discussions en cours à l'OMC et être entièrement compatible avec l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC. Le commerce de nos services devrait être progressivement libéralisé, mais avoir une vaste portée. Des



need progress on the mutual recognition of such things as professional qualifications and greater transparency on the regulatory front.

A future economic agreement could incorporate the foreign investment promotion and protection agreement that we have already negotiated to essentially create an investment chapter perhaps within that broader agreement to strengthen its provisions.

In short, what we have put on the table, if I can summarize, goes well beyond the scope of a traditional free trade agreement. We have concluded that what we need now is a more holistic approach to the bilateral relationship if we are to really realize the full benefits that we could achieve through a stronger bilateral approach.

Areas of cooperation that we should look at include science and technology, education, energy and the environment and various sectoral initiatives as well. I think we can look at culture, security, infrastructure, competition policy, intellectual property, double taxation, totalization, visa matters, standards testing, labelling and certification procedures, trade facilitation, greater engagement in public-private partnerships and public procurement, of course, which is a hot topic these days between Canada and the United States.

There is a potential here for greater cooperation across a very wide range of issues. To summarize, neither our council nor our counterparts at the Confederation of Indian Industry see that the Canada-India relationship is limited to an economic proposition. We have a potential here for a much broader partnership.

I close by suggesting that the current global recession, in my view, makes it more important than ever for our two countries to move forward together. The fact is that both Canada and India have been more fortunate than most in avoiding the worst impacts of the current global downturn. All the more reason, then, for us to set an example for the world by leading the way toward greater cooperation and openness rather than following others down the short-sighted and counterproductive path of protectionism.

I hope our governments move quickly to consider and act on the recommendations that have been put forward by our two business communities and that they move directly into negotiations without any unnecessary delays for further joint studies. We think those studies have basically been done.

We see great potential to serve the interests of people across both of our great countries, and certainly we as an organization will continue to work in any way we can to help India and Canada realize our full potential in the years ahead. I welcome your questions.

**The Chair:** Thank you, Mr. Stewart-Patterson. Before we go to question, Mr. Boutziouvis, do you wish to make any comments?

progrès devraient être faits en vue de la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, ainsi que d'une transparence réglementaire accrue.

Un accord économique futur pourrait intégrer l'Accord Inde-Canada sur la promotion et la protection de l'investissement étranger que nous avons déjà négocié, dans le cadre d'un chapitre distinct sur les investissements, afin d'en renforcer les dispositions.

Bref, ce que nous avons proposé dépasse largement la portée d'un accord de libre-échange classique. Nous avons conclu qu'une démarche plus globale était nécessaire en matière de relations bilatérales pour que l'Inde et le Canada puissent profiter pleinement des bienfaits d'une relation bilatérale renforcée.

Parmi les domaines de coopération qu'on a présentés, mentionnons la science et la technologie, l'éducation, l'énergie et l'environnement, ainsi que diverses initiatives sectorielles. En outre, on devrait envisager une coopération accrue dans des domaines comme la culture, la sécurité, les infrastructures, la politique sur la concurrence, la propriété intellectuelle, la double imposition, la totalisation, les questions de visa, les procédures d'essais, d'étiquetage et de certification liées aux normes, la facilitation du commerce, l'engagement accru dans les partenariats public-privé ainsi que les marchés publics, qui est un sujet de friction en ce moment entre le Canada et les États-Unis.

Il est possible d'accroître la coopération dans un grand nombre de domaines. Je dirais, pour résumer, que le CCCE et la CII ne considèrent pas les relations Canada-Inde uniquement comme une proposition économique. Nous avons la possibilité d'établir un partenariat beaucoup plus vaste.

J'aimerais, pour terminer, souligner que la récession mondiale actuelle accentue l'importance et l'urgence pour nos deux pays de progresser ensemble. Le Canada et l'Inde ont été plus privilégiés que la plupart des autres pays en évitant les incidences les plus dommageables de la récession. Raison de plus, alors, de servir d'exemple au reste du monde en étant des leaders au chapitre de l'ouverture et de la coopération, plutôt qu'en suivant les autres sur le chemin étroit et contre-productif du protectionnisme.

J'espère que nos gouvernements procéderont rapidement à l'examen des recommandations proposées par nos deux communautés des affaires, et qu'ils entameront directement des négociations, sans attendre indûment d'autres études conjointes sur la question, car nous estimons que ces études ont pour l'essentiel été faites.

Nous entrevoyons d'importantes possibilités de servir les intérêts des citoyens des deux pays, et nous continuerons de faire tout ce que nous pouvons pour que l'Inde et le Canada réalisent leur plein potentiel au cours des années à venir.

**Le président :** Merci, monsieur Stewart-Patterson. Monsieur Boutziouvis, j'aimerais savoir si vous avez quelque chose à dire avant que nous passions aux questions?

**Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade, Canadian Council of Chief Executives:** I will wait for questions. Thank you.

**The Chair:** As a personal comment, India has been one of my favourite destinations for a number of years. I have been there several times, including this past January when I attended the Vibrant Gujarat conference, with which I am sure you gentlemen are familiar. It was quite an eye-opener. I have very few disagreements with your comments.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** According to a recent study, India is the second most attractive country, after China, for investments. A survey by a public relations firm, Development Counsellors International, among American CEOs indicates that, out of 281 respondents, 53.1 per cent said that China was the most trade-oriented country, India ranking second with 45 per cent of the votes. They were followed by Mexico with 30.1 per cent, the United Kingdom with 25.4 per cent, and Canada with 22 per cent.

Those who voted for India said, in 65 per cent of cases, that it was because of the quality, quantity and cheap cost of labour in this country. Economic performance and attractive manufacturing costs were also considered major assets of Indian economy.

Although you said this market was important for companies in the areas of science and technology and intellectual property, could you tell us how Canadian companies can take advantage of India's favorable economic climate? I would also like you to describe the nature of Canadian investments.

[English]

**Mr. Stewart-Patterson:** First, we have to recognize that we are starting from a very small base. India accounts for less than 1 per cent of Canada's direct investment abroad, at this point. However, there is great potential to expand on that relationship.

You have mentioned some of the strengths that India offers in terms of the quality of its labour force. From a Canadian perspective, the fact that there is some commonality of language obviously makes it an easier place for Canadians to move into and establish partnerships.

Again, both China and India get a great deal of attention simply because of the size and dynamism of their economies. India does have some downsides in that respect; it is perhaps more heavily regulated and not as closely linked into the global economy. On the other hand, that, in fact, has helped it in the recent downturn; it has not been quite as badly affected as some other developing markets.

Mr. Boutziouvis, do you want to add anything in particular in terms of specific potential for Canadian companies?

**Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international, Conseil canadien des chefs d'entreprise :** Je répondrai aux questions. Merci.

**Le président :** Sur un plan personnel, j'aimerais dire que l'Inde est l'une de mes destinations favorites depuis un certain temps. J'y suis allé plusieurs fois, notamment en janvier dernier, lorsque j'ai assisté à la conférence intitulée Vibrant Gujarat, dont vous avez certainement entendu parler, messieurs. Pour moi, ça a été une révélation, et je suis d'accord avec vous sur la plupart des remarques que vous avez faites.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Selon une étude récente, l'Inde est le deuxième pays le plus attractif derrière la Chine en ce qui concerne l'investissement. D'après un sondage réalisé par le groupe de relations publiques Development Counsellors International auprès des chefs d'entreprise américains, des 281 personnes interrogées, 53,1 p. 100 ont désigné la Chine comme étant le pays le plus favorable au commerce, alors que l'Inde arrive en deuxième place avec 45 p. 100 des voix. Suivent le Mexique avec 30,1 p. 100, la Grande-Bretagne avec 25,4 p. 100 et le Canada avec 22 p. 100.

Ceux qui ont opté pour l'Inde ont justifié leur choix, dans 65 p. 100 des cas, en citant la qualité, la quantité et le coût avantageux de la main-d'œuvre dans ce pays. La croissance et les coûts attrayants de fabrication ont également été mentionnés comme étant des atouts majeurs de l'économie indienne.

Même si vous avez mentionné que c'était important pour les entreprises qui travaillaient en sciences, technologies et propriété intellectuelle, pourriez-vous nous dire comment les entreprises canadiennes tirent profit du climat économique propice en Inde? J'aimerais également que vous nous parliez de la nature des investissements canadiens.

[Traduction]

**M. Stewart-Patterson :** Premièrement, il faut savoir qu'on part de très bas. À l'heure actuelle, l'Inde est le lieu de destination de moins de 1 p. 100 des investissements directs du Canada à l'étranger, mais le potentiel est considérable.

Vous avez parlé des atouts de l'Inde, notamment la qualité de sa main-d'œuvre. Pour le Canada, le fait de parler la même langue facilite la tâche aux Canadiens qui veulent établir des partenariats.

La Chine et l'Inde retiennent beaucoup l'attention simplement à cause de la taille et du dynamisme de leurs économies. L'Inde a toutefois des points faibles, notamment parce qu'elle est plus réglementée et moins imbriquée dans l'économie mondiale. Remarquez que, d'un autre côté, cela lui a été favorable car elle a moins souffert de la crise que certains autres pays en développement.

Monsieur Boutziouvis, avez-vous quelque chose à dire au sujet du potentiel des entreprises canadiennes?



**Mr. Boutziouvis:** Importantly, more than 50 per cent of the population is under 25 years of age. Therefore, the demographic reality associated with investing in India over the long term — and I think that Canadian businesses do go into India decidedly with a medium- to long-term perspective — is that, for the foreseeable future, there will be an abundant supply of labour but also a market place with a growing middle class to be able to take advantage of an India that is transitioning toward a knowledge-based economy; particularly in information and communication technology, pharmaceuticals and so many other areas.

One of the key challenges we see that needs to be faced, especially in India with the new Singh government with the stronger minority, is the need to move quickly with greater education and training efforts inside India in order to further build on what is largely deemed to be an excellent workforce, especially in the IT sector.

**Senator Andreychuk:** I want to thank you for your presentation where you have highlighted that political will is what will be necessary to get more involvement and cooperation within India. I think that is true in any trade, but it is especially true in India due to the complexity.

Some people in India, in the business sector, that say that after the appetite with the United States, Canada is not as significant to India to invest the time that it will take to negotiate all the elements that go into a trade agreement. Have you investigated to find out whether there is the political will from the side of India? Are they sufficiently aware of the opportunities that may come to them out of this?

**Mr. Stewart-Patterson:** If I may, one of the benefits of the way that we approached this project is that the starting point was for the business communities of our two countries to get together and discuss where we see the mutual benefits and opportunities. It was our reports to our respective governments that triggered the government interest. Certainly, our feedback from our private-sector counterparts has been that, yes, the Indian government is strongly interested in pursuing this.

Obviously, when you compare Canada to the United States, we are smaller. We do not have the same scale of benefit to offer. On the other hand, with India, as with our current discussions with the European Union, the Indian government sees benefits — and certainly the Indian community sees benefits — in working closely with Canada now and perhaps more quickly because that might help establish a pattern for them in subsequent discussions with the United States.

We have the potential to move more quickly and to reach agreement on a number of fronts. In that way, we might perhaps set an example that they can benefit from in negotiations with other partners — the United States and beyond.

As an organization, we have traditionally been very strong supporters of multilateral negotiations, but the reality is that those talks under the WTO have run into severe blockages in recent years. Many countries — Canada and India included — are looking for ways to move forward on a bilateral basis, because we

**M. Boutziouvis :** Il faut savoir que plus de 50 p. 100 de la population a moins de 25 ans. Par conséquent, si l'on veut investir en Inde sur le long terme — et je crois que les entreprises canadiennes que cela intéresse ont une perspective à moyen et long terme —, il faut se dire que, pendant encore un avenir prévisible, il y aura une main-d'œuvre en abondance et aussi que c'est un marché où la classe moyenne, de plus en plus nombreuse, pourra profiter de la transition du pays vers une économie du savoir, notamment dans les technologies de l'information et des communications, les produits pharmaceutiques et bien d'autres domaines.

Ce qu'il faudrait faire à notre avis, d'autant plus que le gouvernement minoritaire Singh a été reporté au pouvoir avec un plus grand nombre de voix, c'est déployer rapidement des initiatives dans le domaine de l'éducation et de la formation afin de miser sur ce qu'on considère déjà comme une main-d'œuvre excellente, surtout dans le secteur des TI.

**Le sénateur Andreychuk :** Je vous remercie de votre déclaration liminaire, où vous dites que la volonté politique est absolument indispensable à une plus grande coopération avec l'Inde. C'est vrai dans tous les domaines, mais surtout en Inde, à cause de la complexité de ce pays.

En Inde, certains entrepreneurs disent que, par rapport aux États-Unis, le Canada n'est pas assez important pour qu'on puisse prendre le temps de négocier tous les éléments d'un accord de libre-échange. Vous êtes-vous assuré qu'il y a bien une volonté politique du côté indien? Sont-ils suffisamment conscients des avantages qu'ils pourraient en tirer?

**M. Stewart-Patterson :** Lorsque nous avons entrepris ce projet, nous avons pensé qu'il fallait commencer par mettre en contact les milieux d'affaires de nos deux pays pour qu'ils puissent discuter entre eux des possibilités et des avantages d'un tel projet. Ce sont les rapports que nous avons soumis à nos gouvernements respectifs qui ont suscité leur intérêt. D'après ce que nous ont dit nos homologues du secteur privé, le gouvernement indien est très intéressé par ce projet.

Bien sûr, quand vous comparez le Canada aux États-Unis, notre pays est plus petit. Les avantages que nous avons à offrir ne sont pas du même ordre de grandeur. Par contre, nous avons constaté dans nos discussions avec l'Inde, tout comme avec l'Union européenne, que le gouvernement indien et le milieu des affaires de ce pays voient des avantages à travailler étroitement avec le Canada dans un avenir proche, car cela pourrait les aider dans des discussions subséquentes avec les États-Unis.

Nous avons la possibilité d'agir rapidement et de conclure un accord sur un certain nombre de fronts. Si nous y parvenons, ils pourront peut-être s'en servir comme modèle dans leurs négociations avec d'autres partenaires, les États-Unis ou d'autres pays.

Notre organisation a toujours été un ardent défenseur des négociations multilatérales, mais il est vrai qu'à l'OMC, ce type de discussions s'est heurté à de sérieux obstacles ces dernières années. Un grand nombre de pays, y compris le Canada et l'Inde, cherchent aujourd'hui à conclure des accords bilatéraux parce que

can do it faster, in the hopes that the things we work out on a bilateral basis can be expanded into regional and, eventually, multilateral, worldwide approaches.

**Senator Andreychuk:** A subset to that is we have the federal-provincial constant challenge. India, of course, has the many states that have a role to play. Is our complexity of systems an advantage to us, or does it just make the trade negotiations that much more difficult?

**Mr. Boutziouvis:** We have had a couple of champions on the provincial front who have contributed to the federal push with respect to the Canada-India relationship.

In particular, Premier Charest has done an excellent job supporting the efforts of the private sector in Canada to promote the Canada-India relationship. He was present in the second CEO round table, which was held in Montreal in June 2007. He has an excellent relationship with former Minister of Commerce and Industry Kamal Nath.

Premier Dalton McGuinty has gone on missions to India at least twice, and Premier Campbell has been over, as well. Therefore, by and large, we do not see a problem on the provincial front. To the question of whether there are issues with provincial areas of competence that the Indian business community has raised with us and are referred to in the report, the answer is yes. However, I firmly believe that we can get through them because the Council of the Federation has issued, on more than one occasion, public support for proceeding with some type of enhanced arrangement with India.

We believe the provinces will be on board for the most part.

**Senator Andreychuk:** Is that true on the Indian side, also?

**Mr. Boutziouvis:** The Confederation of Indian Industry has not issued any warning or caveat about provincial involvement.

It would depend on areas of competence and responsibility in those areas. Thus far, we have not heard any caveats on that front.

**The Chair:** Gentlemen, from my knowledge, your organization has been one of the few that has recognized the real value of the diaspora communities in our country as that relates to investment and trade.

In your opinion, are we maximizing that value in Canada? Is there something more that we should be doing?

**Mr. Stewart-Patterson:** The easy answer to that is that we can always do more. The reality is that our tradition as a country of welcoming immigrants from around the world is becoming an increasingly important competitive advantage within a global economy, within an economy where companies that operate worldwide are recruiting and building up management teams that are multicultural in nature as well.

c'est plus rapide, et aussi dans l'espoir que les ententes conclues au niveau bilatéral pourront être reconduites dans des mécanismes régionaux, voire multilatéraux ou mondiaux.

**Le sénateur Andreychuk :** Il faut ajouter à cela les complexités de notre système fédéral-provincial. L'Inde, bien sûr, comprend de nombreux États qui ont leur rôle à jouer. J'aimerais cependant savoir si la complexité de notre système est un avantage pour nous ou bien si cela ne fait que rendre les négociations plus difficiles?

**M. Boutziouvis :** Plusieurs porte-parole des provinces ont participé aux initiatives fédérales sur la relation Canada-Inde.

Le premier ministre Charest, en l'occurrence, a contribué très efficacement aux efforts du secteur privé du Canada pour promouvoir la relation Canada-Inde. Il a participé à la deuxième Table ronde des chefs d'entreprise, qui s'est tenue à Montréal en juin 2007, et il a établi une excellente relation avec l'ancien ministre indien du Commerce et de l'Industrie, Kamal Nath.

Le premier ministre Dalton McGuinty a effectué deux missions en Inde, et le premier ministre Campbell y est allé lui aussi. De façon générale, donc, nous ne pensons pas qu'il y aura des problèmes au niveau des provinces. S'agissant de problèmes de compétences provinciales que les milieux d'affaires indiens auraient soulevés, je vous dirais que oui, il y en a eu, et que le rapport en fait état. Je suis toutefois convaincu que nous pourrions les surmonter car le Conseil de la fédération a, plus d'une fois, affirmé publiquement son soutien à la négociation de relations plus poussées avec l'Inde.

Nous pensons donc que les provinces appuieront le processus dans son ensemble.

**Le sénateur Andreychuk :** Peut-on en dire autant du côté indien?

**M. Boutziouvis :** La Confédération des industries indiennes n'a pas exprimé d'opposition ou de réserve à l'égard de la participation des provinces.

Tout dépend des zones de compétence et de responsabilité. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de réserves à ce sujet.

**Le président :** Messieurs, votre organisation est, que je sache, l'une des rares à reconnaître le rôle des diasporas dans notre pays pour ce qui est des investissements et des échanges commerciaux.

À votre avis, savons-nous tirer le meilleur parti des diasporas établies au Canada? Que pourrions-nous faire de plus?

**M. Stewart-Patterson :** Il est facile de dire qu'on peut toujours faire plus. En fait, notre réputation de pays d'accueil pour les immigrants du monde entier devient un avantage compétitif de plus en plus important dans une économie mondiale; ça l'est aussi pour notre propre économie, où les entreprises ayant des activités internationales peuvent recruter des équipes de gestion multiculturelles.



In terms of Canada's ability to attract investment from anywhere in the world in the years ahead, the nature of our communities is an increasingly big plus in that competition for investment.

On the question of whether we are making as good a use as we could of that resource within our communities, we clearly are not. If we look at the economic figures on how new immigrants fare within our economic system, they are not moving into the mainstream as quickly as they should be.

A whole range of issues is involved in that. We have talked about some of the issues here in terms of credential recognition and assessment. We know what many of those issues are. Various levels of government are working to address those, but we still have a way to go before we can confidently say that we are making the best possible use of the people we have here in our communities.

**Mr. Boutziouvis:** The report was written in such a way, and Mr. Stewart-Patterson made his testimony and comments in such a way, as to emphasize the need to raise awareness from the top down. That is one of the biggest areas where the federal government, in particular, can make an impact. That way, we can take advantage of the incredible, robust nature of the diaspora, which is a competitive advantage with respect to the Canadian context.

We need to raise awareness within Canada. We need leadership from the top. We need our prime ministers to meet. An invitation is out for Prime Minister Singh to visit Canada at the earliest opportunity. It is great that he will continue in his leadership role in India for the next several years in a stronger position. We certainly hope Prime Minister Singh will answer that invitation to visit Canada at the earliest opportunity.

**Senator Dawson:** The CCCE has been here before. We recognize that you have been proposing that there be political will. The three P's — the political will, the private will and the provincial will — whether it is Mr. Charest, Mr. McGuinty or the Maritime gateway community that has gone to India to say that the Atlantic Gateway is better for you than the Pacific Gateway, will the combination of those three P's help us on rules of origin and dispute settlement? Do you think there is enough collective will to say that we will sit down at a table?

Much of the dispute settlements and rules of origin are applied provincially; they are not jurisdictions that we, the all-consuming federal government, can say that we will do it by ourselves and will solve it. We need the cooperation of our provinces. We need the cooperation of our big industries that are the ones that are the private side of the image we are trying to develop and the growth we are trying to have in India.

S'agissant de la capacité du Canada d'attirer des investissements du monde entier, je peux vous dire que la diversité de nos collectivités est un atout de plus en plus important dans la compétition pour les investissements.

Quant à savoir si nous tirons le meilleur parti possible des ressources que nous avons dans nos collectivités, la réponse est un non catégorique. Si l'on en juge par les statistiques sur le taux d'intégration des nouveaux immigrants dans notre système économique, il est clair qu'ils ne progressent pas aussi rapidement qu'il le faudrait.

Il y a toutes sortes de raisons à cela. Nous en avons parlé tout à l'heure à propos de la reconnaissance des qualifications professionnelles, mais il y en a beaucoup d'autres, comme vous le savez. Plusieurs niveaux de gouvernement essaient de régler ces problèmes, mais nous avons encore beaucoup à faire avant de pouvoir affirmer que nous tirons le meilleur parti possible des ressources que nous avons dans nos collectivités.

**M. Boutziouvis :** Le rapport a été rédigé de façon à sensibiliser d'abord les dirigeants, et M. Stewart-Patterson a fait son témoignage dans ce sens, car c'est l'un des principaux domaines dans lesquels le gouvernement fédéral peut avoir un impact. C'est de cette façon que nous réussirons à exploiter le potentiel incroyable de la diaspora, qui est un avantage concurrentiel pour le Canada.

Il faut sensibiliser les gens au Canada. Il faut que la volonté vienne d'en-haut, et que nos premiers ministres se rencontrent. Le premier ministre Singh a reçu une invitation à se rendre au Canada dès que possible. Il est bon de savoir qu'il a été reporté au pouvoir pour plusieurs années, avec un mandat plus fort. Nous espérons qu'il répondra bientôt à cette invitation.

**Le sénateur Dawson :** Le CCCE a déjà comparu devant notre comité. Vous soulignez l'importance de la volonté politique. En fait, ce sont les trois P : volonté politique, volonté du privé et volonté des provinces, qu'il s'agisse de M. Charest, de M. McGuinty, ou de la délégation des Maritimes qui s'est rendue en Inde pour dire que notre porte d'entrée de l'Atlantique est préférable à notre porte d'entrée du Pacifique... Pensez-vous que la combinaison de ces trois P nous aidera à négocier des mécanismes sur les règles d'origine et sur le règlement des différends? Pensez-vous qu'il y ait suffisamment de volonté collective pour que nous puissions tous nous asseoir à la même table?

Certains règlements de différends et certaines règles d'origine sont appliqués au niveau provincial; le gouvernement fédéral a beau être omniprésent, il ne peut pas le faire tout seul, il a besoin de la collaboration des provinces. Il a aussi besoin de la collaboration des grandes entreprises qui représentent le volet privé que nous essayons de développer en Inde.

I know you have always been optimistic, but how would you compare our chances of succeeding on rules of origin and dispute settlements with India? You have admitted that on the world-trade side and the multilateral side, we have not been doing well. We have had problems with many states. Why should we be optimistic about India?

**Mr. Stewart-Patterson:** No matter how sticky an issue may be, it is much easier to work out one-on-one than among a hundred at a time. That is why we see many countries, not just Canada, turn to the bilateral process.

**Senator Dawson:** It is not one-on-one when you talk about the provinces, the private enterprise and the federal will.

**Mr. Stewart-Patterson:** No, but that is the other thing; as we move beyond the traditional notion of a free trade agreement in terms of the Canada-U.S. deal in the 1980s and start to talk about this much broader range of issues, there is recognition that you have to bring, in Canada's context, the provincial level of government into the discussions.

We have seen that happen explicitly on the Canada-European Union discussions, where one of the preconditions for the European Union being interested in launching negotiations was that they wanted assurance that the provinces would be involved and in a position to make commitments. One of the things that they are most interested in is the opening up of government procurement. They want to ensure that happens at the sub-national level.

When you leave areas out such as sub-national government procurement, you end up with a situation the same as the one we are facing today with the United States. Because it got left out, now it is a problem. It is a problem we have to deal with in isolation.

Again, the advantage of discussions that cover a broad range of issues is that you can then, as a country, sit back and decide what trade-offs you are willing to make. Whereas, if you are trying to negotiate a single issue in isolation, you might say, "This tilts too much one way, so we cannot do a deal. If you can give us something here, we can give you a little something there." That is how a broad deal gets done.

**Senator Dawson:** You are confident that in the case of India, the three P's are strong enough — because we have spent a great deal of time negotiating on certain agreements and gone nowhere. If the stars are aligned, are you telling me that you think this is an opportunity that is easier than others?

**Mr. Stewart-Patterson:** The reality is no one can know whether a negotiation will be successful. We have to talk about our respective interests and work through what the trade-offs might be. It is important that our governments, at both the federal and provincial level — and our private sector because we got this ball rolling — have all agreed that there is potential here. These are issues that we should discuss, and these are issues worth negotiating. It is worth the time to see if we can do a deal.

Je sais que vous êtes toujours très optimistes, mais pensez-vous que nous ayons vraiment des chances de négocier avec l'Inde des mécanismes sur les règles d'origine et le règlement des différends? Vous avez admis qu'en ce qui concerne les échanges mondiaux et multilatéraux, nos résultats ne sont pas très bons, car nous avons eu des problèmes avec bon nombre d'États. Pourquoi alors cet optimisme vis-à-vis de l'Inde?

**M. Stewart-Patterson :** Quel que soit le degré de difficulté du dossier, il est toujours plus facile de négocier avec une partie plutôt qu'avec une centaine. C'est la raison pour laquelle bon nombre de pays, et pas seulement le Canada, optent pour des négociations bilatérales.

**Le sénateur Dawson :** On peut difficilement parler de négociations bilatérales quand il faut tenir compte des intérêts des provinces, du secteur privé et du gouvernement fédéral.

**M. Stewart-Patterson :** Certes, mais justement, au fur et à mesure que nous nous écartons du modèle traditionnel d'accord de libre-échange, comme celui que nous avons signé avec les États-Unis dans les années 1980, pour englober des questions beaucoup plus variées, nous nous rendons bien compte, au Canada, que les provinces doivent participer aux discussions.

C'est exactement ce qui s'est produit pour nos discussions avec l'Union européenne, celle-ci ayant établi comme condition préalable, entre autres, que les provinces y participent et soient en mesure de prendre des engagements. L'une des choses qui les intéressent le plus est l'ouverture des marchés publics aux entreprises étrangères, et elles veulent s'assurer que cela s'appliquera à tous les ordres de gouvernement.

Lorsque des questions comme les marchés publics provinciaux et municipaux sont exclues d'un accord, vous vous retrouvez dans une situation semblable à celle que nous connaissons avec les États-Unis. Le fait que la question ait été exclue de l'accord pose maintenant un problème que nous devons régler séparément.

Lorsque les discussions portent sur une vaste gamme de dossiers, vous pouvez, au nom de votre pays, déterminer quels compromis vous êtes prêts à faire. Par contre, si vous essayez de négocier un seul dossier séparément, vous êtes tentés de dire : « ça penche trop d'un côté, nous ne pouvons pas nous entendre ». Quand on négocie un accord plus vaste, on peut dire : « si vous faites une concession ici, nous en ferons une là ».

**Le sénateur Dawson :** Vous pensez donc que, dans le cas de l'Inde, les trois P sont assez solides, car enfin, il faut reconnaître que nous avons passé beaucoup de temps à négocier certains accords mais que cela n'a mené à rien. Si les circonstances sont favorables, vous pensez donc que ce sera plus facile cette fois?

**M. Stewart-Patterson :** Personne ne peut savoir à l'avance si les négociations vont aboutir. Chaque partie défend ses propres intérêts et essaie de voir quels compromis elle est prête à faire. Il est important que nos gouvernements fédéral et provinciaux et notre secteur privé reconnaissent tous le potentiel de ces négociations. Il faut qu'ils s'entendent sur les dossiers à négocier et sur la nécessité d'y consacrer le temps qu'il faut pour parvenir à un accord.



That in itself is a positive sign that all three P's are aligned. Now we just have to all do our respective homework, sit down and see what type of a deal we can work out.

**Senator Wallin:** On the same topic, as I look at your very optimistic list of all the areas you want to see, such as science, energy, environment and others, Senator Dawson pointed out, and others, that we did not have a whole lot of luck with the Americans on this one. What gives you the optimism?

Given the protectionist mindset in the U.S. and their turning inward, is that giving us sort of a window? Or are you just more optimistic in general because we have learned from our mistakes and learned to negotiate better than we did the last time?

**Mr. Stewart-Patterson:** I do not know.

**Senator Wallin:** It is a multiple choice.

**Mr. Stewart-Patterson:** You have raised the situation we are facing with the rise of protectionism not only in the United States but in countries around the world. That is providing a new sense of urgency for us to explore any potential avenue to move matters in the other direction.

Everyone who looks at the situation logically says that protectionism is self-defeating and counterproductive, yet it seems incredibly hard to battle the political momentum that seems to infuse much of protectionist measures. Where we have a government in India that has been re-elected with a stronger mandate and is more outwardly oriented, and where we are coming face to face with some of the more difficult aspects of our relationship with our major trading partner to the south, there is an incentive on both sides to say that we should let the two of us see what we can work out, not only for our mutual benefit on a bilateral basis but perhaps setting an example of what might be done elsewhere as well.

**Senator Wallin:** Is that a legitimate argument that there is a window now, given what we see stateside — “Buy American,” et cetera — that if not now, maybe never?

**Mr. Stewart-Patterson:** I do not think it is a window in that sense. It is more an added sense of urgency. Because of what is happening around the world in terms of the downturn and the rise of protectionism, we have to seize any opportunity that does arise that opens up any possibilities that come up and run with it as best we can.

**Mr. Boutziouvis:** The report that underpins the testimony of today was released in early September 2008, just on the cusp of when we went into this major tailspin. Be that as it may, the business communities had spoken jointly saying, “Let us proceed as far as we can and as comprehensively as we can in a number of areas.” In the case of the most recent issue that we had with the United States about government procurement and “Buy American,” the report on the India front makes it clear that we could be a little more modest with our objectives because India needs to sign the WTO government procurement agreement first.

En soi, c'est déjà le signe que les trois P sont d'accord. Il nous reste maintenant à préparer nos positions respectives et à déterminer le genre d'accord que nous voulons négocier.

**Le sénateur Wallin :** Je vais rester sur le même sujet. Vous nous avez donné une liste très optimiste de tous les dossiers que vous voulez aborder, notamment la science, l'énergie et l'environnement, et, comme le sénateur Dawson et d'autres, je suis curieuse de savoir pourquoi vous êtes aussi optimiste étant donné le peu de résultats que nous avons obtenus avec les Américains.

Est-ce la nouvelle attitude protectionniste des Américains et leur repli sur eux-mêmes qui nous donnent une chance de réussir? Ou êtes-vous plus optimistes parce que, de façon générale, nous avons tiré des leçons de nos erreurs et que nous savons mieux négocier qu'avant?

**M. Stewart-Patterson :** Je ne sais pas.

**Le sénateur Wallin :** C'est une question à choix multiple.

**M. Stewart-Patterson :** Vous avez parlé de la montée du protectionnisme, non seulement aux États-Unis, mais ailleurs dans le monde. Je pense que cela explique notre empressement à vouloir explorer d'autres mécanismes pour renverser la tendance.

Les observateurs avertis savent que le protectionnisme est contre-productif, et pourtant, il est incroyablement difficile de lutter contre les arguments politiques qui servent de munitions aux mesures protectionnistes. En Inde, le gouvernement vient d'être réélu avec un mandat plus fort, et il est plus tourné vers l'extérieur. De notre côté, nous avons des difficultés dans nos relations avec notre principal partenaire commercial plus au sud. C'est donc le moment, pour l'Inde et le Canada, de se demander s'ils devraient négocier un accord qui, non seulement servirait l'intérêt des deux pays mais pourrait éventuellement servir de modèle ailleurs.

**Le sénateur Wallin :** Peut-on vraiment dire que le moment soit venu et que, vu la nouvelle politique « Acheter américain », c'est maintenant ou jamais?

**M. Stewart-Patterson :** Ce n'est pas tout à fait ça, je voulais plutôt dire qu'il y a un sentiment d'urgence. Étant donné tout ce qui se passe sur la scène internationale, avec la crise financière et la montée du protectionnisme, il y a des occasions à saisir, et il ne faut pas perdre de temps.

**M. Boutziouvis :** Le rapport qui sous-tend notre témoignage d'aujourd'hui est sorti début septembre 2008, quelques jours avant la grave crise financière que nous connaissons aujourd'hui. Quoi qu'il en soit, les milieux d'affaires des deux pays étaient d'accord pour progresser au maximum sur un certain nombre de dossiers. Il est vrai que, étant donné le problème que nous avons depuis peu avec les États-Unis au sujet des marchés publics et de leur politique « Acheter américain », tout semble indiquer que nous allons devoir réduire un peu nos objectifs car l'Inde doit d'abord signer l'accord de l'OMC sur les marchés publics. Donc,

Let us dial up, increase transparency and get the Indian government to sign onto that agreement, after which we will see what we can do.

We have a science and technology agreement with India, so let us see what else we can do with it. In the case of investment, for example, Canada's foreign investment promotion and protection agreement is scrubbed legally and ready to go, but the Indian and the Canadian business leaders sent us a signal to promote investment more and get into the civil nuclear cooperation. The Indian private and public sectors asked us to bring our investment dollars to invest in infrastructure because we have an expertise.

The report responds to the joint effort of both business communities, and that is why this is a very important opportunity given that the business community signed off on the report jointly.

**Senator Wallin:** You have raised this issue and Minister Day has been clear about it. He took private-sector people with him on the trip. The whole notion of nuclear energy is out there and is an important priority. However, the World Bank says that India is not an easy place to do business and ranks it about one hundred and twenty-second. It is said that it is easier to do business in Nigeria. We have seen acts of terrorism in Mumbai, and there is still much fraud and corruption, et cetera. Those two pictures together would give some people, in the days of skittish capital, cause to hesitate. Are you telling us that they are still keen to do business there?

**Mr. Stewart-Patterson:** Many things make people nervous around the world these days. During a synchronized global downturn, we come to realize how much we are connected and that nowhere is completely safe.

India, similar to many other destinations, has clear risks, but it also has clear pluses. Any individual company will look at its opportunities and the potential upside and downside to make decisions accordingly. India has many important strengths, whether that is in terms of the quality of its labour force or its dedication to the rule of law. Those strengths make it a good bet for Canada as a partner, and we should seek to expand those relationships.

We need to be realistic about how far and how fast we can move forward. At the same time, we have to recognize that, in many cases, we already have a substantial base on which we are trying to build across a broad range of issues.

**Mr. Boutziouvis:** In the case of this sector, the window of opportunity exists, and we should try to close it as quickly as possible. The Americans and the Indian government negotiated their bilateral deal. As soon as the U.S.-India deal was signed, Canada endorsed it and struck a dialogue. All reports suggest that we are ready to close this deal, which we should do as quickly as possible. Some companies, such as SNC-Lavalin Group Inc., have synergies with a nascent Indian nuclear power sector that could exceed a \$100-billion investment over the next 10 to 20 years. We

préparons-nous, augmentons la transparence et négocions une entente avec le gouvernement indien, après quoi, nous verrons bien.

Nous avons déjà un accord avec ce pays dans le domaine de la science et de la technologie, donc voyons si nous pouvons négocier autre chose. Dans le cas des investissements, par exemple, notre projet d'accord sur la promotion et la protection des investissements était finalisé et prêt à être signé, mais les industriels indiens et canadiens nous ont fait savoir qu'il fallait promouvoir l'investissement encore davantage et prévoir une coopération nucléaire civile. Les secteurs privé et public indiens nous ont demandé d'investir dans des infrastructures parce que nous avons l'expertise.

Le rapport reflète donc les efforts conjoints des milieux des affaires des deux pays, et c'est pour cela que nous disons que le moment est venu d'agir.

**Le sénateur Wallin :** Vous en avez parlé tout à l'heure, et le ministre Day avait lancé un message clair en invitant des représentants du secteur privé à se joindre à sa délégation. Toute la question de l'énergie nucléaire est une priorité importante. Toutefois, la Banque mondiale affirme qu'il n'est pas facile de faire des affaires en Inde, et elle le classe au 122<sup>e</sup> rang, même après le Nigéria. Il y a eu des actes de terrorisme à Mumbai, et il y a encore beaucoup de fraude et de corruption, entre autres. Il me semble qu'à une époque où les investisseurs sont déjà quelque peu réticents, cela devrait suffire à les dissuader encore davantage. Pensez-vous vraiment que nos investisseurs aient envie d'aller y faire des affaires?

**M. Stewart-Patterson :** Il y a beaucoup de choses qui inquiètent les gens en ce moment. Lorsqu'une crise frappe en même temps l'ensemble de la planète, on se rend compte que tous les pays sont interdépendants et qu'aucun n'est complètement à l'abri.

Comme d'autres, l'Inde comporte des risques, mais elle présente aussi des avantages évidents. Avant de prendre une décision, une entreprise examine la situation et tient compte des avantages et des risques. L'Inde a beaucoup d'atouts, notamment la qualité de sa main-d'œuvre et le respect de l'État de droit. Ces atouts en font un partenaire intéressant pour le Canada, et nous devrions essayer de renforcer notre relation.

Bien sûr il faut être réaliste et savoir jusqu'où et à quel rythme on peut aller. Mais il faut reconnaître aussi que, à bien des égards, nous avons déjà une base solide à partir de laquelle nous pouvons développer cette relation.

**M. Boutziouvis :** Pour ce qui est du secteur dont vous parlez, l'occasion se présente et il faut la saisir le plus vite possible. Les Américains et le gouvernement indien ont négocié une entente bilatérale. Dès qu'elle a été signée, le Canada l'a endossée et a entamé un dialogue. Tout semble indiquer que nous sommes près de conclure une entente, et nous devrions le faire le plus rapidement possible. Certaines entreprises, comme SNC Lavalin Group Inc., ont des synergies avec le secteur indien de l'industrie nucléaire, qui en est à la phase embryonnaire mais qui pourrait



should not close the door on this opportunity. Frankly speaking, we need to do this deal in order to proceed with moving on the economic partnership agreement, EPA.

**Mr. Stewart-Patterson:** If I may, this is an example of how issues tie together. On the one hand, there is a window of economic opportunity for something in which Canada has expertise and demonstrated capacity. However, it is also an issue that we, as a country, want to see addressed in terms of climate change, for example. Nuclear power is one of those zero emission options for enabling fast-growing countries such as India to expand their standard of living without adding to the rise in emissions of greenhouse gases.

A convergence of interests exists in some of these sectors.

**Senator Wallin:** Those are great answers.

**Senator Stollery:** On the business of bilaterals and multilaterals, it should be on the record that most trade negotiators and specialists would say that bilaterals are practically useless. Essentially, the negotiators agree on everything that was not a problem and the things they cannot agree on, usually agricultural and cultural, they send to a dispute-settlement mechanism. In Canada, we have a great deal of experience with dispute-settlement mechanisms, in particular the softwood lumber dispute, which has cost about \$400 million in legal fees to date.

**Senator Grafstein:** It has cost \$1.2 billion.

**Senator Stollery:** The Honourable Donald S. Macdonald pointed out in his report 25 years ago that the most difficult things to negotiate are culture and agriculture; and the Doha Round is very much about agriculture, and it is difficult.

I have a figure that I heard on the weekend by the chief economist of Goldman Sachs in London and author of the BRIC report, Mr. Jim O'Neil. He said that by the year 2050, it is projected that India will have a GDP of about \$35 trillion, which is \$5 trillion more than the EU and only \$5 trillion less than the U.S.

Your organization has appeared before the committee several times before. When we mentioned that we should diversify our trade, your organization did not seem to be interested. Another interesting fact is that the Chinese contribution to global domestic demand, global growth and GDP is forecasted to be greater than the EU and the U.S. combined. Are these figures not leached into the organization? Have you changed your minds and think that perhaps it is time for Canada to begin looking at these gigantic emerging markets?

**Mr. Stewart-Patterson:** My first point is that we devoted so much time to the Canada-U.S. relationship not simply because of its sheer size. It is the fact that our economies have grown highly integrated, which means that the Canada-U.S. partnership enables Canadian companies to sell to the rest of the world. Much of what we sell to the rest of the world does not get made

représenter un investissement de plus de 100 milliards de dollars au cours des 10 à 20 prochaines années. Il ne faut donc pas laisser passer cette occasion. En fait, nous devons signer cette entente avant de négocier un accord de partenariat économique.

**M. Stewart-Patterson :** C'est un exemple qui vous montre que tout se tient. D'un côté, nous avons une occasion qui se présente dans un domaine où le Canada a démontré son expertise et ses capacités. D'un autre côté, c'est aussi un dossier que notre pays veut placer dans le contexte du changement climatique. Étant donné qu'elle ne produit aucun gaz à effet de serre, l'énergie nucléaire est une option qui permet à des pays à croissance rapide comme l'Inde d'augmenter leur niveau de vie sans aggraver la pollution.

Il y a donc une convergence d'intérêts dans certains de ces dossiers.

**Le sénateur Wallin :** Ce sont de belles réponses.

**Le sénateur Stollery :** À propos des bilatérales et des multilatérales, il est important de dire que, pour la plupart des négociateurs et des spécialistes des échanges commerciaux, les bilatérales ne servent pratiquement à rien. En effet, les négociateurs s'entendent sur toutes les questions qui ne sont pas problématiques, et pour les autres, notamment les problèmes agricoles et culturels, ils s'en remettent à un mécanisme de règlement des différends. Au Canada, nous en savons quelque chose, puisque le différend sur le bois d'œuvre nous a coûté jusqu'à présent environ 400 millions de dollars en frais juridiques.

**Le sénateur Grafstein :** Vous voulez dire 1,2 milliard de dollars.

**Le sénateur Stollery :** L'honorable Donald S. Macdonald faisait remarquer dans son rapport il y a 25 ans que c'était la culture et l'agriculture qui étaient les dossiers les plus difficiles à négocier. On a bien vu à Doha, qui portait surtout sur l'agriculture, combien les négociations étaient difficiles.

Pendant le week-end, j'ai entendu Jim O'Neil, économiste en chef de Goldman Sachs à Londres et auteur des rapports BRIC, prédire que, d'ici à 2050, l'Inde aura un PIB d'environ 35 billions de dollars, soit 5 billions de plus que l'Union européenne et seulement 5 billions de moins que les États-Unis.

Votre organisation a déjà comparu plusieurs fois devant notre comité. Lorsque nous disions qu'il fallait diversifier nos échanges commerciaux, votre organisation ne semblait pas très intéressée. Selon une autre prévision intéressante, la contribution des Chinois à la demande intérieure des pays, à la croissance mondiale et au PIB des pays sera supérieure à celles de l'Union européenne et des États-Unis confondues. Ces chiffres ont-ils fini par s'infiltrer dans votre organisation? Avez-vous changé d'avis et pensez-vous qu'il est temps que le Canada s'intéresse sérieusement à ces immenses marchés émergents?

**M. Stewart-Patterson :** Je dirai tout d'abord que nous avons consacré beaucoup de temps à la relation Canada-États-Unis, et pas seulement à cause de l'ampleur du marché que cela représente. Nos économies sont devenues de plus en plus intégrées, ce qui signifie que le partenariat Canada-États-Unis permet aux entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur les marchés

within our borders. The supply chain is across borders within North America. We are part of the North American export engine, and we receive our share of it directly and indirectly.

The second point is on the importance of other major trading partners. We have devoted a great deal of time to trying to make things happen on a multilateral basis because that would be the best of all. Having acknowledged that is not going anywhere currently, we also must look at the other opportunities out there. Never has there been any question that a market such as China or India has huge potential for us, but we are starting from a small base.

We are doing as much trade with India in a year as we do in about three days with the United States, which is all the more reason why we have to try to build up that share. At the same time, we have to recognize that even rapid growth in that relationship will only put a dent in the Canada-U.S. relationship at a modest pace.

**Senator Stollery:** We have the figures. It has been obvious to us that our trade with the U.S. has dropped. I do not know where it is now. It was 86; it is probably closer to 70 now with the bankruptcies and all of the problems south of the border. It has been obvious for some time that our trade with the U.S. has been declining at an alarming rate. We had the agricultural producers here last week talking about non-tariff barriers being used against them. They are desperate to find new markets outside. No one would argue that Canada's trade with the U.S. will ever be anything but important.

However, it seems to me that your association has changed its mind.

**Mr. Boutziouvis:** The Business Council on National Issues, before the Canadian Council of Chief Executives, was very interested in an enhanced relationship with Europe. We have been trying very hard to persuade our Japanese counterparts on the need for an enhanced economic partnership arrangement with Japan for the last 15 years. After three decades of exchanges back and forth with India, a confluence of events over the past five or six years, including changes to our status with India with respect to the sector we were discussing, helped bring together our private sectors to make a series of recommendations on the India relationship.

With all due respect, it is not that we have not been interested; an extraordinary confluence of events occurred on the Europe and India files. This brings us to 2008-09, where we are possibly facing the prospect of launching an enhanced economic partnership arrangement with Europe. We are also possibly launching something significant with India later this year or next year.

To bring the point home, our number-one trading relationship is the United States. We would be happy to come back to the committee to talk to you about the Canada-U.S. relationship. We

du monde entier. La chaîne d'approvisionnement transcende la frontière et s'étend à toute l'Amérique du Nord. Nous faisons partie des réseaux d'exportations nord-américains, et nous en recevons notre part, directement et indirectement.

Deuxièmement, j'aimerais parler de nos autres grands partenaires commerciaux. Nous avons consacré beaucoup de temps à essayer de négocier quelque chose au niveau multilatéral, car c'était la solution idéale, mais étant donné que cela ne mène à rien pour l'instant, nous devons saisir les autres occasions qui se présentent. Nous n'avons jamais douté qu'un marché comme la Chine ou l'Inde avait un potentiel considérable pour nous, mais nous partons de pas grand-chose.

Nous échangeons en un an avec l'Inde ce que nous échangeons en trois jours avec les États-Unis, et c'est une raison de plus pour essayer de développer cette part de marché. Mais il est évident que, même si nos échanges avec l'Inde augmentent rapidement, cela n'affectera nos échanges avec les États-Unis qu'à un rythme modéré.

**Le sénateur Stollery :** Nous avons des chiffres. Il semble évident que notre commerce avec les États-Unis a diminué. Je ne sais pas où il en est actuellement; il se chiffrait à 86, et c'est sans doute plus près de 70 maintenant, avec toutes les faillites et tous les problèmes de l'autre côté de la frontière. Il est donc évident, depuis un certain temps déjà, que notre commerce avec les États-Unis diminue à un rythme alarmant. Les producteurs agricoles ont comparu devant notre comité la semaine dernière et nous ont parlé des barrières non tarifaires que les Américains utilisaient contre eux. Ils sont donc impatients de trouver de nouveaux marchés ailleurs. Personne ne conteste le fait que le commerce entre le Canada et les États-Unis restera important.

Il me semble quand même que votre association a changé d'avis.

**M. Boutziouvis :** Le Conseil d'entreprises sur les questions d'intérêt national, qui était le prédécesseur du Conseil canadien des chefs d'entreprise, s'intéressait beaucoup au renforcement de nos relations avec l'Europe. Nous avons fait des pieds et des mains pendant les 15 dernières années pour convaincre nos homologues japonais de la nécessité de négocier un accord de partenariat économique renforcé. Après trois décennies de discussions exploratoires avec l'Inde, une convergence d'éléments survenus au cours des cinq ou six dernières années, notamment l'évolution de notre relation avec l'Inde dans le dossier dont nous avons parlé, a amené les secteurs privés de nos deux pays à faire toute une série de recommandations sur notre relation avec l'Inde.

Avec tout le respect que je vous dois, ce n'était donc pas un manque d'intérêt de notre part. Il y a eu une convergence extraordinaire d'événements à propos des dossiers de l'Europe et de l'Inde. Cela nous amène à 2008-2009. Nous allons peut-être être en mesure d'entreprendre des négociations pour un accord de partenariat économique renforcé avec l'Europe, et éventuellement avec l'Inde d'ici à la fin de l'année ou l'année prochaine.

Pour résumer, je dirais que notre partenaire commercial principal est les États-Unis, et que nous serons ravis de comparaître à nouveau devant notre comité pour discuter des



have been talking about a five-point plan for the Canada-U.S. relationship since the early days after 9/11. We would love to speak to you about that in more detail, but we are here today to speak about India.

**The Chair:** We may invite you to do that.

**Senator Segal:** I am told by Indian business people — not the polite embassy officials and other officials who come before us — privately that they do not take Canadians very seriously. They think we are late; we do not do much; we talk more than we act. I think they would argue that if we looked at your 150 CEOs, the number amongst them who have decided to make serious investment or business intelligence activity in India is not very large and that smaller countries are doing a better job.

I do not disagree with anything in your recommendations. However, we may only be talking to ourselves if the business community itself is not engaged in making the case to its shareholders that it is prepared to make investments to build in a country where you need depth and time. Would you care to offer any reflection on that?

**Mr. Stewart-Patterson:** This whole process was launched by cooperation between the Canadian and Indian business communities. This started as a private-sector venture. We recognize that we need to be moving faster and trying harder on the Canadian side.

**Senator Segal:** Of your membership, would 10 per cent of them have some interest in investment in India? Do you have any sense of what that figure might be?

**Mr. Stewart-Patterson:** How many participants did we have on that first mission?

**Mr. Boutziouvis:** Eighteen members participated on the first mission in March 2007. The follow-up round table we had in Montreal had approximately 20 from each side.

You are absolutely correct. This is a follow-up point to the previous senator's opening question. It is not only about India with respect to the United States. Many countries have been knocking on India's door for the better part of a decade. We are late to the game. The private sector, the public sector and the non-governmental sector are all late to the game. We have to move.

That is why the report is written in such a way that it must be awareness raising. It is, in effect, a piece that must raise our level as soon as possible. It is basically a push for the Canadian private sector to recognize India for its potential in a realistic way.

**The Chair:** Six or seven months ago, I met with the India Calling delegation that came with two or three senior cabinet ministers. I spoke at the conference. That representation is an indication that there is more interest today from India and Indian businesses. Two dozen or more Indian business leaders came to that conference. Maybe you can make a brief comment on that.

relations commerciales canado-américaines, à propos desquelles nous préconisons, depuis les jours qui ont suivi la tragédie du 11 septembre, l'adoption d'un plan en cinq points. Nous serions ravis d'en discuter avec vous davantage, mais aujourd'hui, nous sommes ici pour parler de l'Inde.

**Le président :** Nous vous inviterons peut-être à revenir nous parler des États-Unis.

**Le sénateur Segal :** Certains industriels indiens — pas les fonctionnaires affables de l'ambassade ni les autres témoins qui comparaissent devant nous — nous disent en privé qu'ils ne prennent pas les Canadiens très au sérieux. Ils trouvent que nous sommes un peu en retard et pas très efficaces, et que nous sommes des beaux parleurs. Ils prétendent que, parmi vos 150 PDG, il y en a peu qui se disent prêts à faire sérieusement des affaires en Inde, et que de plus petits pays que nous font du meilleur travail.

Je n'ai rien à redire à vos recommandations. Mais j'ai l'impression que nous sommes en train de nous leurrer si le milieu des affaires lui-même n'a pas la volonté de convaincre ses actionnaires du bien-fondé de faire des investissements dans un pays où il faut du temps et de l'expérience. Qu'en pensez-vous?

**M. Stewart-Patterson :** Tout ce processus a été lancé par les milieux d'affaires du Canada et de l'Inde. Au départ, donc, c'était une initiative du secteur privé. Nous reconnaissons que le Canada doit déployer plus d'efforts.

**Le sénateur Segal :** Y a-t-il 10 p. 100 de vos membres qui seraient intéressés à investir en Inde? Combien y en a-t-il à peu près?

**M. Stewart-Patterson :** Combien ont participé à la première mission?

**M. Boutziouvis :** Dix-huit de nos membres ont participé à la première mission de mars 2007. Pour la deuxième table ronde à Montréal, il y en avait une vingtaine de chaque pays.

Vous avez tout à fait raison. Cela fait suite à la question de l'intervenant précédent. Il ne s'agit pas seulement de l'Inde par rapport aux États-Unis. Bon nombre de pays ont essayé de négocier avec l'Inde au cours des 10 dernières années, et il est vrai que nous nous y prenons un peu tard, et quand je dis nous, cela comprend le secteur privé, le secteur public et le secteur non gouvernemental. Il n'en reste pas moins qu'il faut avancer.

C'est la raison pour laquelle le rapport essaie de sensibiliser les décideurs à l'urgence de la situation. Il vise à convaincre le secteur privé canadien du potentiel qu'offre l'Inde.

**Le président :** Il y a six ou sept mois, j'ai rencontré la délégation à la conférence India Calling, qui comprenait deux ou trois ministres importants. J'ai pris la parole à cette conférence, qui montre bien que l'Inde et son milieu des affaires s'intéressent de plus en plus au Canada. En fait, près d'une trentaine d'industriels indiens étaient présents à cette conférence. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

**Mr. Boutziouvis:** As with many countries, it requires championing — a public-sector champion and a private-sector champion — when there is an interest in another country. We happen to have those in both of our countries.

Again, it was a fortuitous confluence of events. In the case of the India Calling conference, I believe you were visited by India's Minister of Science who was absolutely outstanding. Minister Kamal Nath is another champion, and hopefully the new Minister of Commerce and Industry will be also; hopefully, Prime Minister Singh will visit his child who is resident in Canada and attending school here, another automatic champion for Canada.

It is same thing on the Canadian front: We have our organization and the Canadian Chamber of Commerce pushing as hard as we can with respect to the relationship with India; we have Minister Stockwell Day who is a champion, and Minister Lawrence Cannon has been there. The building blocks are there to champion the initiative from the top, and that is what we need.

**The Chair:** I will invite Senator Segal to the Indo-Canada Chamber of Commerce annual gala on Saturday evening in Toronto, which I will be attending. We can talk about this with some of our colleagues.

**Senator Grafstein:** I want to congratulate you; better late than never. We have been on this wicket for some time. I want to congratulate you that your organization is finally taking a leadership role. I agree with you that business should lead here.

If you analyze any history of trade between countries that have not traded, you need institutions. What institutions have been established other than this exchange between CEOs?

**Mr. Stewart-Patterson:** We will come back to the question of political leadership.

**Senator Grafstein:** Not political leadership. I am talking private leadership. I know what the political leadership is. I want to focus on the private.

**Mr. Stewart-Patterson:** We started with the India-Canada CEO Roundtable process. We are suggesting that should essentially continue on an institutional basis. It is not only the private sector meeting on a bilateral basis face to face regularly; it also needs to involve the ministers of trade, as they have been involved to date, and receiving attention and support from the prime ministerial level.

Those are the consultative aspects. Then as you build up a commercial relationship and other relationships, you get more visits back and forth as more people get involved and excited.

**Senator Grafstein:** Let me cut to the chase. There is a whole network of institutions in Canada. You have mentioned the Canadian Chamber of Commerce and the board of trade. We have heard from the chair about the Indo-China business community. The Indo-business community is represented across

**M. Boutziouvis :** Comme c'est le cas dans beaucoup de pays, il faut que le secteur public et le secteur privé s'intéressent à un autre pays pour que les choses puissent se faire. Au Canada et en Inde, nous avons la chance d'avoir les deux.

Comme je le disais tout à l'heure, il y a eu une convergence fortuite d'éléments positifs. Pour ce qui est de la conférence India Calling, je crois que vous avez eu la visite du ministre indien de la Science, qui a été absolument extraordinaire. Le ministre Kamal Nath est un autre défenseur de ce dossier, et j'espère que le nouveau ministre du Commerce et de l'Industrie le sera aussi. Quant au premier ministre Singh, c'est certainement un autre promoteur de nos relations, et nous espérons qu'il viendra voir son enfant qui est scolarisé ici au Canada.

C'est la même chose sur le front canadien. Nous avons notre organisation et la Chambre de commerce du Canada qui œuvrent pour le développement de nos relations avec l'Inde. Nous avons le ministre Stockwell Day qui défend le dossier, ainsi que Lawrence Cannon. Nous avons donc tous les appuis nécessaires au niveau supérieur, et c'est bien.

**Le président :** J'aimerais inviter le sénateur Segal au gala annuel de la Chambre de commerce indo-canadienne, samedi soir à Toronto. Je compte y assister, et j'en parlerai avec certains de mes collègues.

**Le sénateur Grafstein :** J'aimerais vous féliciter; mieux vaut tard que jamais. Nous attendons la chose depuis un certain temps, et je tiens à féliciter votre organisation d'en assumer le leadership. Je suis d'accord avec vous pour dire que c'est le secteur privé qui doit jouer le rôle de chef de file.

Historiquement, lorsque deux pays qui n'ont pas de liens commerciaux veulent établir des relations commerciales, ils doivent créer des institutions. En avez-vous créé, à part ces tables rondes de PDG?

**M. Stewart-Patterson :** Nous revenons à la question du leadership politique.

**Le sénateur Grafstein :** Je ne parle pas de leadership politique mais de leadership du secteur privé. Je sais ce qu'est le leadership politique, mais ce qui m'intéresse pour l'instant, c'est le leadership du secteur privé.

**M. Stewart-Patterson :** Nous avons commencé par la Table ronde de chefs d'entreprise Inde-Canada, et nous proposons de poursuivre ce processus. Mais il ne faut pas se limiter à des rencontres bilatérales entre représentants des deux secteurs privés, il faut aussi que les ministres du Commerce y participent, ce qui a été le cas jusqu'à présent, et il faut aussi avoir l'appui et l'attention des premiers ministres.

Voilà pour les consultations. Ensuite, au fur et à mesure que vous construisez votre relation commerciale et d'autres relations, le nombre de visites et d'échanges se multiplie.

**Le sénateur Grafstein :** Soyons précis. Il y a tout un réseau d'institutions au Canada. Vous avez parlé de la Chambre de commerce du Canada. Nous avons reçu le président du milieu des affaires indo-chinois. La communauté indo-chinoise est présente dans tout le Canada. Ces gens-là sont de plus en plus nombreux et



Canada. They are growing and getting wealthier very quickly. Have you set up a framework to ensure that those organizations are twinned with their sister organizations? It is not only for the CEOs to make a deal. Most of the stuff in China does not happen with the big CEOs; it is happening with small and intermediate businesses.

Have you come up with a strategy about twinning these organizations to develop not only political will but also business will to get deals done?

**Mr. Boutziouvis:** In the run up to the meetings and the mission, we extended invitations to the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers and Exporters and to the Canada-India Business Council. We do not normally extend invitations to the Canada-India Business Council on missions such as that, but, exactly to your point, we did so to build bridges. We thought it would be important to bring in the chair of that organization to be a representative of both Canadian and Indian business as a bilateral business group.

**Senator Grafstein:** What organization is that?

**Mr. Boutziouvis:** The Canada-India Business Council.

To your point about business groups, I said earlier that the diaspora is robust and dynamic. It is also dispersed. We could use some consolidation. We could use getting together a bit more. You are absolutely right. We need to bring all the groups together. They do go over. Our premiers go over with their own missions. Can our premiers get together and go over together? We can do many things to raise our profile and raise the awareness not only within Canada but also in India.

**The Chair:** Thank you for that. In closing, a couple of our colleagues wanted to ask questions dealing with two issues. First, do we have sufficient resources domestically and in India, in your opinion, to be able to facilitate additional investment and trade? Second, is Export Development Canada, EDC, a value-added component to the relationship with the two countries?

**Mr. Boutziouvis:** There is no question, senator, that the Export Development Canada is doing a fantastic job on the India front. They are to be highly commended for predicting and forecasting the importance of India to the Canadian private sector.

In addition, on the mission and in our CEO round table, the head of Export Development Canada, Mr. Siegel, participated in our round tables. There are never enough resources, senator, for the trade front. As someone who focuses on the international file, there are never enough resources; we need more.

prospèrent très rapidement. Avez-vous établi un réseau qui permettrait de jumeler ces organisations avec leurs homologues en Inde? Cela ne concerne pas seulement les grands PDG. La plupart des affaires, en Chine, ne se transigent pas avec des grands PDG mais plutôt avec des petites et moyennes entreprises.

Avez-vous préparé une stratégie qui permettra de jumeler ces organisations, afin de recueillir l'appui non seulement des responsables politiques mais aussi des entreprises qui seront les principales concernées par ces échanges commerciaux?

**M. Boutziouvis :** Pour la préparation de nos réunions et de la mission, nous avons envoyé des invitations à la Chambre de commerce du Canada, à l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada et au Conseil de commerce Canada-Inde. Normalement, nous n'invitons pas le Conseil de commerce Canada-Inde à participer à des missions, mais justement, comme vous le faisiez remarquer, nous l'avons fait pour jeter des ponts. Nous avons pensé qu'il était important d'inviter le président de cette organisation à représenter le milieu des affaires canadien et indien au sein d'une mission bilatérale.

**Le sénateur Grafstein :** De quelle organisation parlez-vous?

**M. Boutziouvis :** Du Conseil de commerce Canada-Inde.

Au sujet des associations d'industriels dont vous parliez, je disais tout à l'heure que la diaspora est solide et dynamique. Comme elle est aussi dispersée, il serait sans doute souhaitable de la consolider un peu. Vous avez tout à fait raison. Il faudrait réunir tous ces groupes. Ils organisent des missions en Inde. Nos premiers ministres ont aussi leurs propres missions. Nos premiers ministres pourraient peut-être s'entendre pour y aller tous ensemble? Il y a beaucoup de choses que nous pourrions faire pour accroître notre visibilité non seulement au Canada mais aussi en Inde.

**Le président :** Je vous remercie. Pour terminer, j'aimerais vous poser deux questions au nom de certains de mes collègues. Premièrement, estimez-vous que nous avons suffisamment de ressources au Canada et en Inde pour justifier une augmentation des investissements et des échanges? Deuxièmement, estimez-vous qu'Exportation et développement Canada, EDC, contribue positivement à la relation entre les deux pays?

**M. Boutziouvis :** Il est indéniable, sénateur, qu'Exportation et développement Canada fait un travail extraordinaire sur ce front-là. Il convient aussi de saluer la compétence de cette société d'État qui a su prévoir l'importance du marché indien pour le secteur privé canadien.

De plus, le président d'EDC, M. Siegel, a participé à notre mission et à nos tables rondes de chefs d'entreprise. Pour ce qui est des ressources, il n'y en a jamais assez, sénateur, quand on parle d'échanges commerciaux. Je m'occupe principalement du dossier international et je peux vous dire qu'il n'y a jamais assez de ressources, qu'il en faut davantage.

Minister Day and the department have done a great job in promoting the India relationship. They have opened offices there recently. The footprint is expanding. Could there be more done? Absolutely. The Department of Foreign Affairs and International Trade deserves more resources.

**The Chair:** Gentlemen, to both of you, once again, we appreciated your presence here this evening. Your clear and forthright answers will be very useful in adding value and wisdom to our deliberations. We look forward to the next time we will ask you to appear before us. We are always very pleased when you come here. Thank you again.

We will now go into an in camera meeting to deal with the EDC report. First, Senator Segal has a potential conflict that he wishes to put on the record.

**Senator Segal:** Thank you, chair.

At this point, I simply wish to declare that I have a faint but potential conflict of interest. Although I am not related to that Siegel fellow who works at the EDC in any way, shape or form — nor was I related to any of the Segals up in the gallery today from the Warden School of Finance; I want to make that perfectly clear. They were at the Warden School of Finance, but they did not have good enough marks to get into Queen's. I think the record is clear on that.

I would like let the record show that I will absent myself from the remainder of the meetings so as to avoid any potential or feint conflict with respect to the EDC.

**The Chair:** Honourable senators, I would like to put officially on the record that Senator Segal has declared a private interest with respect to Export Development Canada. In accordance with rule 32.1, the declaration shall be recorded in the minutes of proceedings of the committee.

We will now go in camera for two minutes.

(The committee continued in camera.)

---

OTTAWA, Wednesday, June 3, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

Le ministre Day et son ministère ont déployé beaucoup d'efforts pour promouvoir la relation entre nos deux pays. Ils y ont ouvert des bureaux tout récemment. Nous imprimons peu à peu notre marque. Peut-on faire plus? Certainement. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a besoin de plus de ressources.

**Le président :** Messieurs, nous avons beaucoup apprécié votre témoignage de ce soir, et nous vous en remercions. Vos réponses claires et franches vont nous être très précieuses pendant nos délibérations. Nous espérons que nous aurons l'occasion de vous faire revenir devant notre comité. C'est toujours avec beaucoup de plaisir que nous vous écoutons. Merci encore.

Nous allons maintenant siéger à huis clos pour examiner le rapport d'EDC. Auparavant, le sénateur Segal aimerait vous faire part d'un conflit potentiel.

**Le sénateur Segal :** Merci, monsieur le président.

Pour l'instant, j'aimerais simplement déclarer que je risquerai d'avoir un petit conflit d'intérêts. Je n'ai absolument aucun lien de parenté avec ce Siegel qui travaille à EDC, et je n'en ai pas non plus avec les Segal qui se trouvaient aujourd'hui dans la galerie du public et qui venaient de la Warden School of Finance. Je tiens à ce que cela soit parfaitement clair. Ils étaient à la Warden School of Finance, mais ils n'ont pas eu d'assez bonnes notes pour pouvoir aller à Queen's. Je pense que cela est clairement consigné au compte rendu.

Je tiens également à faire consigner au compte rendu que je vais m'absenter pour le restant de la réunion afin d'éviter tout risque de conflit d'intérêts, potentiel ou apparent, en ce qui concerne EDC.

**Le président :** Honorables sénateurs, j'aimerais consigner officiellement au compte rendu que le sénateur Segal a fait une déclaration d'intérêts personnels en ce qui concerne Exportation et développement Canada. Conformément au règlement 32.1, la déclaration sera consignée dans le procès-verbal de notre comité.

Nous allons maintenant siéger à huis clos pendant deux minutes.

(Le comité poursuit ses travaux à huis clos.)

---

OTTAWA, le mercredi 3 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 15 pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.



[English]

**The Chair:** I welcome everyone to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today via videoconference is Mr. Raaj Tiagi. He is a senior economist at the Fraser Institute's R.J. Addington Center for the Study of Measurement. Mr. Tiagi has an MA and a PhD in Economics from the University of California, Irvine. He co-authored with Mr. Lu Zhou, the report entitled *Canada's Economic Relations with China*.

**Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study of Measurement, Fraser Institute:** I would like to start by thanking you all for inviting me to present this report. I will quickly go through my presentation, and I believe you have copies with you already.

The key point we are trying to get across is to show that, while Canada's economic relations with China have grown significantly over the last decade or so, there is still a lot of scope for further improvement in this relationship.

Keeping in mind the time that I have, I would like to talk about three key aspects of this relationship. The three aspects are merchandise trade relations with China, Canada's services trade with China and foreign direct investment with China. I will then quickly compare Canada with its competitors and the policy implication for Canada.

The first aspect of this relationship that I would like to talk about is the merchandise trade relations with China. As you can see from figure 1 on slide 4 of the presentation, Canada's merchandise trade with China is extremely small, approximately 6 per cent of Canada's overall trade as of 2007. The United States is by far Canada's largest trading partner, accounting for about two thirds of Canada's overall trade in 2007. However, if you look at trade over the years, then trade with China has certainly increased. It equals about 2 per cent of Canada's overall trade in 1998 and was 6 per cent in 2007. Exports to China have grown dramatically. In fact, exports between 1998 and 2007 have expanded by about 250 per cent. As of 2007, China was Canada's third largest trading partner. Imports have grown dramatically between 1998 and 2007, and China is the second main source of imports for Canada, or was as of 2007.

This higher growth in imports from China against exports to China has resulted in huge trade deficits with China, and the trade deficit with China was \$135 billion as of 2007. However, when we look at Canada's trade with China by Canada's provinces, Ontario seems to have the largest trade deficit with China, but

[Traduction]

**Le président :** Je souhaite la bienvenue à tous à cette réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes.

Comparaît aujourd'hui devant le comité, par vidéoconférence, M. Raaj Tiagi. Il est économiste principal au R.J. Addington Center for the Study of Measurement de l'Institut Fraser. M. Tiagi a une maîtrise et un doctorat en économie de l'Université de Californie à Irvine. Il est le coauteur, avec M. Lu Zhou, du rapport intitulé *Canada's Economic Relations with China*.

**Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the Study of Measurement, l'Institut Fraser :** Je voudrais d'abord vous remercier tous de m'avoir invité à présenter ce rapport. Je crois que vous avez déjà reçu copie de mon exposé et je vais le présenter rapidement.

Le message clé que nous essayons de transmettre est que, même si les relations économiques du Canada avec la Chine ont connu une croissance importante depuis environ une décennie, il y a encore énormément de place pour l'amélioration dans les relations commerciales entre les deux pays.

Compte tenu du temps dont je dispose, je voudrais vous parler des trois aspects clés de ces relations. Ce sont le commerce des marchandises avec la Chine, le commerce des services entre le Canada et la Chine et l'investissement étranger direct Canada-Chine. Je ferai ensuite une brève comparaison entre le Canada et ses concurrents et j'exposerai les répercussions sur le plan des politiques pour le Canada.

Le premier aspect de ces relations dont je voudrais vous parler, c'est le commerce des marchandises avec la Chine. Comme vous pouvez le voir au tableau 1, à la page 4 de l'exposé, le commerce des marchandises entre le Canada et la Chine est extrêmement restreint, représentant environ 6 p. 100 du commerce total du Canada en 2007. Les États-Unis sont de loin le principal partenaire commercial du Canada, représentant environ les deux tiers du commerce total du Canada en 2007. Cependant, si l'on examine l'évolution au fil des années, il est certain que le commerce avec la Chine a augmenté. Il représentait environ 2 p. 100 du commerce total du Canada en 1998 et se situait à 6 p. 100 en 2007. Les exportations vers la Chine ont connu une hausse spectaculaire. En fait, entre 1998 et 2007, les exportations ont augmenté d'environ 250 p. 100. En 2007, la Chine était le troisième partenaire commercial du Canada. Les importations ont augmenté considérablement entre 1998 et 2007, et la Chine vient au deuxième rang comme source des importations au Canada, c'était du moins le cas en 2007.

La croissance plus rapide des importations provenant de Chine par rapport aux exportations vers la Chine a entraîné d'énormes déficits commerciaux avec la Chine; le déficit commercial avec la Chine était de 135 milliards de dollars en 2007. Cependant, si l'on fait une répartition du commerce du Canada avec la Chine selon

there are provinces like Alberta and Saskatchewan that actually have small trade surpluses.

Taking a quick look at Canada's exports to China, these consist mainly of minerals and forest products with pulp mills accounting for about 60 per cent of Canada's exports. Imports from China consist of manufactured products. Computers and equipment manufacturing consists of the largest share of these imports from China.

The second aspect of the economic relationship I will talk about is the services trade with China. Again, like merchandise trade, services trade with China is very low; it is about 1 per cent of Canada's overall services trade as of 2005. That was the latest year for which data was available. Over time, services trade has certainly increased, but if you look at services imports, they have increased but not by as much as the increase in merchandise imports.

If you look at services exports, they have also increased quite a bit, but again not as much as merchandise exports to China, and this is between 1998 and 2005. However, what is different about services exports vis-à-vis merchandise exports is that Canada actually has a services trade surplus with China in its services trade.

The third aspect of this relationship that I will quickly talk about is foreign direct investment. Between 1998 and 2007, Canada's investments in China grew dramatically by 300 per cent and were valued at about \$2 billion Canadian in 2007; they are definitely low when you compare the investments in the U.S., which are about \$226 billion. On the other hand, China's investments in Canada have also grown by about 170 per cent and accounted for about \$928 million Canadian as of 2005.

How does Canada compare with other countries? We looked at Australia because Australia has a similar resource and economic base as Canada. We found that Australia seems to be more integrated with China than Canada. If you look at import-to-export ratios with China or the growth in trade deficit, Canada seems to import more from China and export less; Australia seems to export more to China and import less, and Canada's trade deficit with China has grown by so much more than Australia.

Looking at this from the other direction, again Australia seems to be better integrated with China than Canada is with China. Again, China imports more from Australia than Canada, and it exports kind of the same amount to Australia and Canada.

les provinces, l'Ontario semble avoir le plus gros déficit commercial avec la Chine, mais il y a des provinces comme l'Alberta et la Saskatchewan qui ont en fait enregistré de petits surplus commerciaux.

Voyons maintenant brièvement les exportations du Canada vers la Chine. Elles consistent principalement en des minéraux et des produits forestiers, la pâte à papier représentant quelque 60 p. 100 des exportations canadiennes. Les importations de Chine sont des produits manufacturés. Les ordinateurs et l'équipement représentent la plus grande partie des importations provenant de Chine.

Le deuxième aspect des relations économiques dont je veux vous parler est le commerce des services avec la Chine. Là encore, comme pour le commerce des marchandises, le commerce des services avec la Chine est très minime; il représente environ 1 p. 100 du commerce total des services du Canada en 2005. C'est la dernière année pour laquelle nous disposons de données. Avec le temps, le commerce des services a certainement augmenté, mais si vous examinez les importations de services, elles ont augmenté, mais pas autant que les importations de marchandises.

Quant aux exportations de services, elles ont également augmenté beaucoup, mais encore une fois, pas autant que les exportations de marchandises vers la Chine et ce, pour la période comprise entre 1998 et 2005. Cependant, ce qui est différent dans les exportations de services, par rapport aux exportations de marchandises, c'est que le Canada a en fait un surplus dans le commerce des services avec la Chine.

Le troisième aspect de cette relation dont je vais vous parler rapidement est celui des investissements étrangers directs. De 1998 à 2007, les investissements du Canada en Chine ont augmenté de façon spectaculaire, soit de 300 p. 100, et atteignaient environ deux milliards de dollars canadiens en 2007; ce chiffre est certainement très bas si l'on compare aux investissements aux États-Unis, qui se chiffrent à environ 226 milliards de dollars. Par contre, les investissements de la Chine au Canada ont également augmenté d'environ 170 p. 100 et représentaient environ 928 millions de dollars canadiens en 2005.

Comment le Canada se compare-t-il à d'autres pays? Nous avons examiné le cas de l'Australie, parce que l'Australie ressemble au Canada sur le plan des ressources et de l'économie. Nous avons constaté que les échanges économiques entre l'Australie et la Chine semblent mieux équilibrés que ceux entre la Chine et le Canada. Si l'on examine le ratio importation/exportation avec la Chine ou la croissance du déficit commercial, on constate que le Canada semble importer plus de la Chine et y exporter moins; l'Australie semble exporter plus vers la Chine et importer moins, et le déficit commercial du Canada avec la Chine a augmenté tellement plus qu'en Australie.

Si l'on examine la situation d'un autre angle, là encore, l'Australie semble en meilleure posture que le Canada dans ses relations avec la Chine. Encore une fois, la Chine importe plus de l'Australie que du Canada et exporte à peu près autant en Australie et au Canada.



I should stress here that the aim of this comparison is not to say that trade should be balanced between the two countries or that trade between Canada and China does not reflect economic realities but really to show that there are unexploited opportunities available to increase benefits from trade that can actually enrich both countries.

What does this all mean for Canada and its economic relations with China? I think it is simply Canada must expand and diversify its trade with China. In particular, Canada should tap into China's growing second- and third-tier inland cities, and Canada needs to market its new products from its retail sector, its new technologies and increase the services trade with China.

I think it is important for Canada to sign the foreign investment promotion and protection agreement with China. This would certainly help investments from both sides to actually increase quite a bit. Canada does not have an improved designation status with China, so if signed, this agreement would allow Canada to tap into China's lucrative tourism market.

**Senator Stollery:** In your presentation I was struck by the fact that only 66 per cent, you said a little more than two thirds, of our trade is with the U.S. whereas three years ago it was 86 per cent, so our trade is down enormously, 20 per cent of our trade. I say that in the context of pointing out that I have been told by the chief economist of Goldman Sachs International that the Chinese contribution to global domestic demand and global growth in GDP is forecast to be greater than that of the EU and the U.S. combined.

Your forecast agrees with or emphasizes the fact about our own trade in this country. The U.S. is only 50 miles down the road from Ottawa, and yet, our trade has dropped in the last short period of time by about 20 per cent. It is only 6 per cent with China, which I think is probably a significant increase over the last three years. Am I correct?

**Mr. Tiagi:** That is correct.

**Senator Stollery:** What do you think we should be doing? We all know the U.S. is in a relative decline. No one is arguing or ever would that the U.S. will not always be a major customer for Canada as we will be for the U.S. because we are neighbours, but this sounds serious. It sounds to me like we should take China more seriously than we have been doing. What to you think about that statement?

**Mr. Tiagi:** That is exactly what they are trying to put forth in this report. It is not as if we should increase our trade with China at the cost of reducing our trade with the United States.

**Senator Stollery:** Nobody would argue that point.

J'insiste sur le fait que le but de cette comparaison n'est pas d'affirmer que le commerce devrait être équilibré entre les deux pays ou que le commerce entre le Canada et la Chine ne reflète pas la réalité économique, mais simplement de montrer qu'il y a des possibilités inexploitées qui permettraient de renforcer les avantages du commerce et d'enrichir les deux pays.

Qu'est-ce que tout cela veut dire pour le Canada et ses relations économiques avec la Chine? Je pense que cela veut simplement dire que le Canada doit accroître et diversifier son commerce avec la Chine. En particulier, le Canada devrait exploiter le potentiel des villes intérieures de deuxième et de troisième plans en Chine, et le Canada doit commercialiser ses nouveaux produits de son secteur de la vente au détail, ses nouvelles technologies et augmenter le commerce des services avec la Chine.

Je pense qu'il est important pour le Canada de signer l'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers avec la Chine. Cela aiderait certainement à augmenter considérablement les investissements des deux côtés. Le Canada n'a pas le statut de destination approuvée en Chine et la signature de cet accord permettrait au Canada de profiter du lucratif marché du tourisme chinois.

**Le sénateur Stollery :** Dans votre exposé, j'ai été frappé par le fait que seulement 66 p. 100, vous avez dit un peu plus des deux tiers, de notre commerce se fait avec les États-Unis, tandis qu'il y a trois ans, c'était 86 p. 100; notre commerce avec ce pays a donc diminué énormément, de 20 p. 100. Pour établir le contexte de mon propos, je signale que l'économiste principal de Goldman Sachs International m'a dit que la contribution chinoise à la demande intérieure mondiale et à la croissance du PIB mondial sera supérieure à celle de l'UE et des États-Unis combinés.

Vos prévisions corroborent et font ressortir l'état de notre propre commerce. Les États-Unis sont à seulement 50 milles au sud d'Ottawa, et pourtant notre commerce a baissé de quelque 20 p. 100 durant cette brève période. Il est de seulement 6 p. 100 avec la Chine, mais ce chiffre représente probablement une hausse importante au cours des trois dernières années. Ai-je raison?

**M. Tiagi :** C'est exact.

**Le sénateur Stollery :** Que devrions-nous faire, d'après vous? Nous savons tous que les États-Unis sont en période de déclin relatif. Personne ne soutient ou ne soutiendra jamais que les États-Unis ne seront pas toujours un important client pour le Canada, comme nous le serons pour les États-Unis, puisque nous sommes voisins, mais la situation doit être prise au sérieux. Il me semble que nous devrions prendre la Chine plus au sérieux que nous ne l'avons fait. Que pensez-vous de cet énoncé?

**M. Tiagi :** C'est exactement ce que nous essayons de faire valoir dans ce rapport. Ce n'est pas comme si nous devions accroître notre commerce avec la Chine au détriment de notre commerce avec les États-Unis.

**Le sénateur Stollery :** Personne n'argumenterait en ce sens.

**Mr. Tiagi:** We should take steps to develop our relations with the United States as well and question why trade has declined in the past few years with the United States. However, at the same time, there is potential for Canada to increase its trade with China.

In the report, we look at many ratios. For example, we look at export propensity ratios, and they tell us that we have much more scope to increase our exports to China and we should do that, and that is exactly what I tried to put forward in our presentation.

**Senator Stollery:** Mr. Chairman, I think the figures speak for themselves, and I would be happy to give the floor to the next questioner.

**The Chair:** A number of different barriers exist when dealing in trade. I am interested in your thoughts about non-tariff barriers in export to China and to other countries. Can you tell us what you feel are the most difficult and non-tariff barriers that China puts up to discourage the importation of Canadian products?

**Mr. Tiagi:** That issue needs to be resolved. That is why in this report we also talk about these other agreements that need to be in place so you can have more trade with China. For example, we talk about the foreign investment promotion and protection agreement that needs to be in place to overcome all these barriers that we face in our trade relations with China. When we do that, that is a step in the right direction, and that will help trade increase between the two countries.

**Senator Wallin:** According to your executive summary, our trade with the United States accounts for two thirds of our overall trade but accounts for 80 per cent of our merchandise goods and 58 per cent of our services.

My question is about the level of U.S. debt that China holds and how much of an advantage of disadvantage you think that is.

**Mr. Tiagi:** We did not discuss this topic in our report. I do not know what to say, as we did not cover this item in our report. I do not want to comment.

**Senator Andreychuk:** You made some comparisons with Australia. If my memory serves me correctly, Australia made a conscious choice to concentrate its efforts on trade and investment into the Asian area, first, and withdrew from some activity elsewhere in the world. In other words, they concentrated their activity, shut down some embassies and put more money into their efforts in China in the late 1980s. Certainly, China figured prominently in their analysis and planning because not only did they want to go into the Chinese market, they wanted to do all of the ancillary countries that can be partnered with or have an advantage with China.

To what extent is Canada playing catch-up? What do we have to do to catch up specifically, other than the normal things that you are saying, such as the agreements in place, with which

**M. Tiagi :** Nous devrions prendre des mesures pour renforcer nos relations avec les États-Unis également et nous demander pourquoi le commerce a diminué ces dernières années avec les États-Unis. Cependant, parallèlement, il y a un potentiel et le Canada peut accroître ses relations commerciales avec la Chine.

Dans le rapport, nous faisons ressortir de nombreux ratios. Par exemple, nous examinons la propension à l'exportation et nous en concluons que nous avons énormément de marge de manoeuvre pour augmenter nos exportations vers la Chine et que nous devrions le faire, et c'est exactement ce que j'ai essayé de faire ressortir dans notre mémoire.

**Le sénateur Stollery :** Monsieur le président, je crois que les chiffres se passent de commentaires et je cède volontiers la parole au prochain intervenant.

**Le président :** Il existe de nombreuses barrières au commerce. Je voudrais connaître vos réflexions sur les barrières non tarifaires qui font obstacle aux exportations vers la Chine et d'autres pays. Pourriez-vous nous dire quelles sont, à votre avis, les barrières non tarifaires les plus difficiles à surmonter que la Chine érige pour décourager l'importation de produits canadiens?

**M. Tiagi :** C'est un problème qu'il faut résoudre. C'est pourquoi nous traitons aussi dans notre rapport d'autres accords qui doivent être mis en place pour augmenter les échanges commerciaux avec la Chine. Par exemple, nous traitons de l'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers qui doit être en place pour surmonter tous ces obstacles auxquels nous sommes confrontés dans nos relations commerciales avec la Chine. Ce serait un pas dans la bonne direction et cela aiderait à augmenter le commerce entre les deux pays.

**Le sénateur Wallin :** D'après votre résumé, notre commerce avec les États-Unis représente les deux tiers de notre commerce total, mais représente 80 p. 100 de notre commerce des marchandises et 58 p. 100 dans le secteur des services.

Ma question porte sur le niveau de la dette américaine détenue par la Chine. Dans quelle mesure croyez-vous que cela représente un avantage ou un désavantage?

**M. Tiagi :** Nous n'avons pas abordé cette question dans notre rapport. Je ne sais pas quoi dire, car nous n'avons pas traité de cela dans notre rapport. Je ne veux pas faire de commentaires.

**Le sénateur Andreychuk :** Vous avez fait des comparaisons avec l'Australie. Si ma mémoire est fidèle, l'Australie a délibérément choisi de concentrer ses efforts en matière de commerce et d'investissement sur l'Asie et a réduit ses activités ailleurs dans le monde. Autrement dit, les Australiens ont concentré leurs activités, ont fermé certaines ambassades et ont injecté plus d'argent dans leurs efforts en Chine à la fin des années 1980. Il est certain que la Chine était au premier plan dans leur analyse et leur planification, parce qu'ils voulaient s'implanter non seulement sur le marché chinois, mais aussi dans tous les pays connexes qui peuvent avoir des liens ou un préjugé favorable avec la Chine.

Dans quelle mesure le Canada fait-il du rattrapage? Que devons-nous faire pour effectuer notre rattrapage, à part les gestes normaux que vous décrivez, par exemple de mettre les accords en



I agree? What is it that we can or must do to play catch-up with the other people who have already positioned themselves and have taken some 20 years or 30 years to do so?

**Mr. Tiagi:** One point that I mentioned in my presentation was that China's inland cities are growing rapidly at this stage. One way to target or to tap into this growth would be to open trade centres in these cities. That is an excellent way to have representatives in those cities that are experiencing this growth. These cities will have 5 million consumers and we need to be there to market our products. Opening trade centres is a good start. It is as simple as that.

**Senator Andreychuk:** Much of our previous history with China was with resources. What could be a key innovation for Canada? Is it in services, in trade, or in a new form of negotiation with resources?

**Mr. Tiagi:** Services definitely is one key area. As you can see, services trade with China is extremely low. As you have more people entering the middle classes in China, there will be an increased demand for services. Canada can provide those services — for example, schooling, telecommunications et cetera. Services are one key area in which Canada can improve its ties with China.

**Senator Andreychuk:** It works both ways, of course. We have had many Chinese students in Canada. Have we taken advantage of that opportunity to link back with these students? Back when we had Commonwealth scholarships, it paid back with the linkages and relationships we had with the visiting countries when they found employment in key positions. Is anyone tracking where the Canadian-trained Chinese students position themselves in the Chinese economy? Is there any data that we can utilize to find these students and make business connections with them?

**Mr. Tiagi:** We looked at the Chinese students who come here to study, but we do not have sufficient data to look into where these people are settling. In fact, I did try to include that data but there was just not enough. I see that as an important part of the equation. We could see if there are any established linkages between the two countries, but we did not have sufficient data.

**Senator Downe:** You indicated we should establish trade centres in some mid-sized cities in China. Have you costed out what sort of investment the government would have to make?

**Mr. Tiagi:** No, I do not know. I am not in a position to answer that question, I am sorry.

**Senator Downe:** The Fraser Institute has not done any cost-benefit analysis on this subject.

place, ce avec quoi je suis d'accord? Que pouvons-nous ou devons-nous faire pour rattraper notre retard par rapport à d'autres qui se sont déjà positionnés et qui ont mis quelque 20 ou 30 ans pour le faire?

**M. Tiagi :** J'ai mentionné dans mon exposé que les villes intérieures de Chine ont une croissance très rapide actuellement. Une façon de tirer profit de cette croissance serait d'ouvrir des bureaux de commerce dans ces villes. C'est une excellente manière d'avoir des représentants sur place, dans ces villes qui croissent rapidement. Ces villes auront bientôt cinq millions de consommateurs et nous devons être présents pour y vendre nos produits. Ouvrir des bureaux de commerce serait un bon point de départ. C'est aussi simple que cela.

**Le sénateur Andreychuk :** Dans le passé, nos échanges commerciaux avec la Chine portaient surtout sur les ressources. Qu'est-ce qui pourrait être une innovation clé pour le Canada? Serait-ce dans les services, le commerce, ou une nouvelle forme de négociation dans le secteur des ressources?

**M. Tiagi :** Les services sont certainement un élément clé. Comme vous pouvez le voir, le commerce des services avec la Chine est extrêmement limité. À mesure qu'il y aura de plus en plus de gens dans les classes moyennes en Chine, la demande de services augmentera. Le Canada peut fournir ces services, par exemple dans les domaines de l'éducation, des télécommunications, et cetera. Les services sont un domaine clé dans lequel le Canada peut améliorer ses liens avec la Chine.

**Le sénateur Andreychuk :** Cela va dans les deux sens, bien sûr. Nous avons accueilli beaucoup d'étudiants chinois au Canada. Avons-nous profité de cette occasion pour établir des liens avec ces étudiants? Quand nous avons des bourses du Commonwealth, cela rapportait sous forme de liens et de relations que nous avions avec les pays d'origine de ces étudiants, quand ils étaient recrutés pour occuper des postes clés. Est-ce que quelqu'un fait le suivi pour savoir quels postes occupent dans l'économie chinoise ces Chinois qui sont venus faire leurs études au Canada? Y a-t-il des données qui nous permettraient de trouver ces étudiants et d'établir des liens d'affaires avec eux?

**M. Tiagi :** Nous avons examiné le cas des étudiants chinois qui viennent faire leurs études chez nous, mais nous n'avons pas suffisamment de données pour savoir où ces gens-là s'établissent ensuite. En fait, j'ai essayé d'inclure ces données, mais elles étaient trop fragmentaires. À mes yeux, c'est un élément important de l'équation. Nous pourrions voir s'il y a des liens établis entre les deux pays, mais nous n'avons pas suffisamment de données.

**Le sénateur Downe :** Vous avez dit que nous devrions établir des bureaux de commerce dans certaines villes de taille moyenne en Chine. Avez-vous fait une évaluation de l'investissement que cela exigerait de la part du gouvernement?

**M. Tiagi :** Non, je l'ignore. Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question, je suis désolé.

**Le sénateur Downe :** L'Institut Fraser n'a pas fait d'analyse coût-avantage à ce sujet?

**Mr. Tiagi:** No, we have not.

**Senator Downe:** Have you done any analysis of what capacity we would have to build in the Government of Canada that we do not have now to advance our trade with China, other than these trade centres?

**Mr. Tiagi:** No, we have not really. This is the first in a series of reports that we are planning to work on in our relations with China. First, we thought we would have this basic, factual information, dealing with this economic relationship, and then look at different aspects and provide a more detailed analysis of something that you mentioned, such as a cost-benefit analysis. At the moment we have not done any other work on this relationship.

**Senator Zimmer:** I want to give this a bit of a different spin and approach it based on cultural and multicultural relations, which enhance commercial relations. Being a former President of the Royal Winnipeg Ballet, I do recognize the value of cultural and multicultural assets. I recognize how they can enhance commercial business assets. At the same time, various Canadian business associations exist, such as the Canada-China Business Council and the Canada-India Business Council, which have appeared before this committee.

Can you be more specific about what is not being done but should be done to exploit or explore Canada's existing cultural and multicultural assets that could enhance commercial relations?

**Mr. Tiagi:** Again, I would like to explore this particular angle but we did not really have enough data. We could look at the Chinese immigrants and see what kind of businesses they are setting up in Canada. I am sure that these businesses are linked to their own businesses in China in some sense, because people from China will be linked back to their relatives or business partners in China. It would be a good start to look at immigrants from China who have chosen to settle in Canada and do something about the cultural aspect.

We have not really talked about this in the report because it was difficult to measure it.

**Senator Zimmer:** The ballet employs several dancers from China and it is amazing to see how much the audience has grown in Chinese participation just because there are Chinese dancers in the ballet. It has increased ballet membership and it enhances the relationship of the business we do with them. It is something we should explore.

**The Chair:** I have a point of clarification. The executive summary you have provided for us is dated February 2009. When did you conduct your study?

**Mr. Tiagi:** We began the study in October 2008.

**M. Tiagi :** Non, nous ne l'avons pas fait.

**Le sénateur Downe :** Avez-vous fait une analyse de la capacité qu'il nous faudrait au gouvernement du Canada et dont nous ne disposons pas actuellement pour promouvoir notre commerce avec la Chine, autre que ces bureaux de commerce?

**M. Tiagi :** Non, pas vraiment. Ce rapport-ci est le premier d'une série de rapports que nous prévoyons rédiger sur nos relations avec la Chine. Nous avons pensé que nous commencerions par établir les renseignements factuels de base sur nos relations économiques avec ce pays, et qu'ensuite nous examinerions différents aspects et ferions une analyse plus détaillée dans le sens de ce que vous avez évoqué, par exemple une analyse avantage-coût. À l'heure actuelle, nous n'avons pas fait d'autres travaux sur cette relation.

**Le sénateur Zimmer :** Je veux aborder la question sous un angle un peu différent, celui des relations culturelles et multiculturelles, qui favorisent les relations commerciales. À titre d'ancien président du Royal Winnipeg Ballet, je suis conscient de la valeur des actifs culturels et multiculturels. Je sais que cela peut renforcer les liens commerciaux. En même temps, il existe diverses associations commerciales canadiennes comme le Conseil commercial Canada-Chine et le Conseil commercial Canada-Inde, qui ont comparu devant le comité.

Pourriez-vous nous dire plus précisément ce qui ne se fait pas mais qui devrait se faire pour exploiter ou explorer les atouts culturels et multiculturels que possède actuellement le Canada et qui pourraient renforcer les relations commerciales?

**M. Tiagi :** Encore là, j'aimerais explorer cet angle particulier, mais nous n'avons pas vraiment suffisamment de données. Nous pourrions examiner la situation des immigrants chinois et voir quel type d'entreprises ils établissent au Canada. Je suis certain que ces entreprises ont des liens dans leurs propres secteurs avec la Chine à certains égards, parce que les gens originaires de Chine ont des liens avec leur parenté ou partenaires d'affaires en Chine. Ce serait un bon point de départ que d'examiner les immigrants chinois qui ont choisi de s'établir au Canada et d'étudier cet aspect culturel.

Nous n'avons pas vraiment abordé cela dans le rapport parce que c'était difficile à mesurer.

**Le sénateur Zimmer :** Le ballet emploie plusieurs danseurs de Chine et c'est extraordinaire de voir à quel point l'auditoire chinois a augmenté simplement parce que le ballet compte des danseurs chinois dans ses effectifs. Le nombre d'abonnés a augmenté et cela renforce les liens que nous avons avec eux. Nous devrions explorer cet aspect.

**Le président :** Je voudrais une précision. Le résumé que vous nous avez remis est daté de février 2009. Quand avez-vous fait votre étude?

**M. Tiagi :** Nous avons commencé l'étude en octobre 2008.



**The Chair:** Would the changes in the world economic situation that have occurred since then lead to any changes to your thoughts that are reflected in your report?

**Mr. Tiagi:** These changes are momentary because we know that economies go through swings. China, in any case, is growing. There will be a lot of demand for natural resources and all of these other products. Again, we need to increase our trade with China because we all know that the U.S. has been experiencing a downturn, but China's economy has remained comparatively strong. I would not change my conclusions.

**Senator Wallin:** I realize that your work is really on the measurement issue, but I will just try one other topic and see whether this is even on the horizon.

With respect to the question of partnerships and people who do business and have been doing business in China for a long time, their biggest concern is the length of time it takes to establish a relationship and the insistence upon partnership, which may or may not be easy to do with a government agency. Is that changing? Have you measured any of that?

**Mr. Tiagi:** We have not measured any of that. We did talk to some people when I was doing my study, and I agree that it is certainly a problem and it definitely needs to be looked into.

**Senator Stollery:** I was impressed the other day, as I think other members were, by the appearance of witnesses from the agricultural community. As you know, China is the largest pork consumer in the world as well as the largest market for pork. Our pork producers seem to have gotten themselves into a spot because they use a chemical on hogs that is unacceptable to both the Chinese and the Malaysians. I am sure I was not the only person taken aback.

Under the general rubric of standards — this is something people throw around in international and trade negotiations — it really boils down to the fact that they use the same chemical that was used on beef not so long ago to make it leaner. They do this with pigs in order to make them lean so the pigs weigh more when they sell them. Unfortunately, as I read it, Malaysia considers it a carcinogen and China does not allow Canadian pork to be imported, as we were told the other day. Do you have any advice for these people?

**Mr. Tiagi:** We have not touched upon these issues, but I do realize there are different bottlenecks that will be there for trade, and we need to overcome them. We just do not have bottlenecks with China, but we do have several bottlenecks with other countries, and we need to find a common ground. We have all of this empirical literature that shows there are so many benefits from increased trade.

**Le président :** Les changements survenus dans la situation économique mondiale depuis cette date entraîneraient-ils des changements à vos réflexions qui sont consignés dans votre rapport?

**M. Tiagi :** Ces changements sont momentanés car nous savons que les économies connaissent des hauts et des bas. Quoi qu'il en soit, la Chine est en croissance. Il y aura une forte demande pour les ressources naturelles et tous les autres produits. Encore une fois, nous devons accroître notre commerce avec la Chine parce que nous savons tous que les États-Unis ont connu un ralentissement, tandis que l'économie chinoise est demeurée comparativement forte. Je ne changerais pas mes conclusions.

**Le sénateur Wallin :** Je me rends compte que vos travaux portent vraiment sur les mesures, mais je vais essayer d'aborder la question sous un autre angle et je verrai bien si c'est pertinent.

Sur la question des partenariats et des gens qui font des affaires en Chine depuis longtemps, la principale préoccupation est le temps qu'il faut pour établir un partenariat et le fait qu'on insiste tellement là-dessus, ce qui n'est pas nécessairement facile pour un organisme gouvernemental. Est-ce que cela change? Avez-vous mesuré cet aspect?

**M. Tiagi :** Nous n'avons rien mesuré de cela. Nous avons eu des entretiens avec des gens quand je faisais mon étude et je conviens que c'est certainement un problème et qu'il faut assurément étudier la question.

**Le sénateur Stollery :** J'ai été impressionné l'autre jour, comme l'ont été, je crois, les autres membres du comité, par la comparution de témoins de la communauté agricole. Comme vous le savez, les Chinois sont les plus grands consommateurs de porc au monde et la Chine est le plus grand marché pour le porc. Nos producteurs de porc semblent s'être placés en difficulté parce qu'ils utilisent pour élever leurs porcs un produit chimique qui est inacceptable pour les Chinois et les Malais. Je suis sûr que je n'ai pas été le seul à avoir été pris de cours.

Sous la rubrique générale des normes — les gens jonglent avec les normes dans les négociations commerciales internationales — le problème se résume au fait qu'on utilise le même produit chimique qu'on utilisait il n'y a pas si longtemps pour le boeuf, pour le rendre plus maigre. On donne ce produit aux porcs pour les rendre plus maigres, pour augmenter leur poids au moment de la vente. Malheureusement, si j'ai bien lu, en Malaisie, on considère que c'est cancérigène, et la Chine ne permet pas l'importation de porcs canadiens, comme on nous l'a dit l'autre jour. Avez-vous des conseils à donner à ces éleveurs?

**M. Tiagi :** Nous n'avons pas abordé ces questions, mais je me rends compte qu'il y a différents obstacles commerciaux qu'il nous faudra surmonter. Nous n'avons pas seulement de tels obstacles avec la Chine, mais nous en avons avec d'autres pays aussi et nous devons trouver un terrain d'entente. Nous avons plein de données empiriques montrant qu'il y a d'énormes avantages à accroître le commerce.

**Senator Andreychuk:** We were told that our competitors in China are Australia, the Europeans and the Americans. What is it that we should address if we are talking about exports from our country or even services? What is it that we bring that distinguishes us from our competitors, who seem to come from similar backgrounds, histories and I am told products?

**Mr. Tiagi:** I certainly believe that we do have a lot of natural resources. I know Australia has natural resources as well. I think the key point here is that inland cities are really expanding. I think where we can benefit is by tapping into that market before it becomes saturated. We have natural resources, and we know that China needs these natural resources, which is what we can definitely bring to the table.

**The Chair:** We are now commemorating the twentieth anniversary of Tiananmen Square, the tragic evening 20 years ago, that took many lives. China has signed many international agreements on human rights, justice and freedoms.

Is there a role that can be defined when dealing with another nation that is trade and investment oriented, as well as the influence one may have on a nation's treatment of its people or the nation's respect for human rights? Do you have an opinion on that issue?

**Mr. Tiagi:** We kept the human rights issue out of the equation when we looked at our relationship with China because that is a subjective thing and we cannot really measure it. However, I believe that if you engage China economically, there is a way to deal with these other issues. I would say that indeed economically, those are the issues.

**The Chair:** I want to thank you for your very kind contribution to our deliberations. Once again, I apologize for the tardiness of the commencement of our meeting. We express our gratitude and look forward to the next time you appear before us. I am sure it will happen. Thank you very much.

Appearing before the committee as our second panel today via videoconference is Ms. Andrea Mandel-Campbell. Ms. Mandel-Campbell is a veteran journalist specializing in international business and global competitiveness. She is the author of a book most of us, if not all of us, have read, courtesy of our deputy chair, entitled *Why Mexicans don't drink Molson*, for which she was a finalist for the Writers' Trust of Canada's Shaughnessy Cohen Award for Political Writing.

Ms. Mandel-Campbell, welcome to the Senate. We look forward to some comments by you and then we will invite our members to ask you questions.

The clerk says that we should tell you that you are being taped. Is that all right with you?

**Le sénateur Andreychuk :** On nous a dit que nos concurrents en Chine sont les Australiens, les Européens et les Américains. À quoi devrions-nous accorder de l'attention si nous voulons augmenter nos exportations de produits ou même de services? Qu'apportons-nous qui nous distingue de nos concurrents, lesquels semblent avoir des contextes historiques semblables, et l'on me dit que leurs produits ressemblent aux nôtres également?

**M. Tiagi :** Chose certaine, je crois que nous avons beaucoup de ressources naturelles. Je sais que l'Australie a des ressources naturelles également. Je crois que ce qu'il faut retenir, c'est que les villes intérieures croissent rapidement. Je pense que nous pouvons puiser dans ce marché avant qu'il ne devienne saturé. Nous avons des ressources naturelles et nous savons que la Chine en a besoin, et c'est ce que nous avons à apporter.

**Le président :** Nous commémorons ces jours-ci le 20<sup>e</sup> anniversaire du massacre de la Place Tiananmen, cette tragique soirée il y a 20 ans où beaucoup ont perdu la vie. La Chine a signé de nombreux accords internationaux sur les droits de la personne, la justice et les libertés.

Existe-t-il un rôle que l'on peut définir quand on traite avec un autre pays qui est orienté sur le commerce et les investissements, pour ce qui est de l'influence que l'on peut avoir sur le traitement qu'un autre pays réserve à sa population ou quant au respect des droits de la personne dans ce pays? Avez-vous une opinion là-dessus?

**M. Tiagi :** Nous avons écarté de l'équation la question des droits de la personne quand nous avons examiné nos relations avec la Chine parce que c'est un élément subjectif et que nous ne pouvons pas vraiment le mesurer. Cependant, je crois que si l'on traite avec la Chine sur le plan économique, il y a moyen de régler ces autres questions. Je dirais que sur le plan économique, telle est la problématique.

**Le président :** Je tiens à vous remercier pour votre très aimable contribution à nos délibérations. Encore une fois, je m'excuse d'avoir commencé notre réunion en retard. Nous vous exprimons notre gratitude et avons hâte de vous recevoir de nouveau au comité. Je suis sûr que cela va arriver. Merci beaucoup.

Notre deuxième témoin aujourd'hui, également par vidéoconférence, est Mme Andrea Mandel-Campbell, journaliste expérimentée spécialisée dans le monde des affaires internationales et la compétitivité mondiale. Elle est l'auteur d'un livre que la plupart d'entre nous ont lu, sinon tous, grâce aux bons offices de notre vice-président, intitulé *Why Mexicans don't drink Molson*, pour lequel elle a été finaliste pour l'attribution du Prix Shaughnessy Cohen pour une oeuvre politique décerné par la Société d'encouragement aux écrivains du Canada.

Madame Mandel-Campbell, bienvenue au Sénat. Nous avons hâte d'entendre vos observations, après quoi nous inviterons les membres du comité à vous poser des questions.

Le greffier me dit que nous devrions vous faire savoir que vous êtes enregistrée. Cela vous convient-il?



**Andrea Mandel-Campbell, Author, as an individual:** That is fine.

**The Chair:** We are looking forward to your wisdom.

**Ms. Mandel-Campbell:** I just want to preface this by saying I have spent a lot of time abroad, and dedicated much of my career to looking at global competitiveness and trying to put Canada in that context— what it means for the competitiveness of Canadian companies and Canadian industry. I would like to point out that India and Russia, in particular, are not my specialty, not having been to those countries, but hopefully I can provide you with a big picture, in any case.

I do believe that the ability for Canada to be able to take advantage of global markets is critical. In my book, I talk about the concern that I had about being reliant on a single market, namely, United States. I made the point about the automotive industry and the forest industry.

I was writing about that back in 2003, when I first started doing my research. Unfortunately, a lot of this has come to pass, for many different reasons. It is critical that Canadian companies be able to operate in other jurisdictions, because having our eggs all in one basket is a dangerous position for any country to be in.

I want to point out the news that came out today that Australia had positive GDP growth for the first quarter of 2009. It is essentially the only OECD country that has been able to avoid a technical recession, and pretty well the only OECD country that has had positive growth. It had, in fact, record exports — the second highest level of exports, with the exception of 1961. Much of that is commodity based. We are talking about coal and iron ore and agriculture products. Australia truly believes in open and free trade and has done many reforms that have allowed it to take advantage of that. It has an open attitude toward being globally competitive in markets around the world, and that has stood that country in good stead. Going forward, that should be a critical component for Canada in terms of its ability to create prosperity and maintain our standard of living.

**The Chair:** You spoke about a truly open attitude. Can you expand on that statement?

**Ms. Mandel-Campbell:** In Australia's case, in particular, they have truly embraced free trade in the sense that they head up something called the Cairns Group, which has gotten rid of a lot of agricultural subsidies and tariffs and whatnot that we in Canada still like to hang onto. They have been much more of an aggressive advocate for free trade on a global scale, which is why they have, in many cases, replaced Canada in terms of importance at the Doha Round.

Canada was removed from the so-called “quad group.” We used to be one of the four major countries that pushed forward on the GATT and the successive rounds of free trade after that.

**Andrea Mandel-Campbell, auteure, à titre personnel :** Je n'ai pas d'objection.

**Le président :** Vous avez la parole.

**Mme Mandel-Campbell :** En guise de préambule, je voudrais dire que j'ai passé beaucoup de temps à l'étranger et consacré une bonne partie de ma carrière à étudier la compétitivité mondiale, en essayant d'évaluer le Canada dans ce contexte, de jauger la compétitivité des compagnies canadiennes et de l'industrie canadienne. Je tiens à signaler que l'Inde et la Russie, en particulier, ne sont pas ma spécialité, car je ne suis jamais allée dans ces pays, mais j'espère pouvoir vous brosser un tableau général de la situation.

Je crois qu'il est crucial pour le Canada de pouvoir tirer profit des marchés mondiaux. Dans mon livre, j'exprime les inquiétudes que j'avais de nous voir tellement dépendants d'un seul marché, celui des États-Unis. Je donnais en exemple les secteurs de l'automobile et des forêts.

J'écrivais des articles à ce sujet en 2003, quand je commençais mes recherches. Malheureusement, beaucoup d'éléments se sont avérés, pour beaucoup de raisons différentes. Il est crucial que les compagnies canadiennes soient présentes dans d'autres pays, parce que c'est toujours dangereux pour n'importe quel pays de mettre tous ses oeufs dans le même panier.

Je signale qu'on a annoncé aujourd'hui que l'Australie a eu une croissance positive du PIB pour le premier trimestre de 2009. C'est essentiellement le seul pays de l'OCDE qui a été en mesure d'éviter une récession technique, et c'est en fait le seul pays de l'OCDE qui ait connu une croissance positive. En fait, ce pays a connu des exportations records — enfin, la deuxième meilleure année pour les exportations, après 1961. Les matières premières en représentent une grande partie, surtout le charbon, le minerai de fer et les denrées agricoles. L'Australie croit vraiment au commerce libre et ouvert et a fait de nombreuses réformes qui lui ont permis d'en tirer profit. Ce pays a une attitude d'ouverture et cherche à être compétitif dans tous les marchés du monde, et cela a mis ce pays en bonne posture. Pour l'avenir, ce devrait être un élément crucial pour le Canada sur le plan de sa capacité de créer de la prospérité et de maintenir notre niveau de vie.

**Le président :** Vous avez parlé d'une attitude de franche ouverture. Pourriez-vous nous en dire plus long là-dessus?

**Mme Mandel-Campbell :** Dans le cas de l'Australie, en particulier, ce pays a vraiment adopté le libre-échange en ce sens qu'il est à la tête des pays du Groupe de Cairns, qui se sont débarrassés de beaucoup de subventions agricoles et de droits de douane et d'autres mesures auxquelles nous, au Canada, continuons de nous accrocher. Les Australiens ont été d'ardents partisans du libre-échange qu'ils ont défendu beaucoup plus énergiquement sur la scène mondiale et c'est pourquoi ils ont, dans bien des cas, remplacé le Canada en termes d'importance dans le Cycle de Doha.

Le Canada a été retranché de ce qu'on appelle le « groupe des quatre ». Nous étions l'un des quatre grands pays qui ont imprimé l'élan au GATT et aux cycles de négociation qui se sont

Australia, to a large degree, has superseded us. They are the point of reference now. When you look at debate on this and negotiations, the world looks more to them, I think, than to us.

They are in the middle of free trade negotiations with China, and they have done a lot of the free trade deals with countries like Singapore, for example, that we have had on the back burner for a while. They have been a lot more aggressive in terms of embracing free trade.

**The Chair:** That gives my colleagues some opening for some great debate.

**Senator Downe:** You indicated in your opening comments that Australia has initiated many reforms. Could you tell us about some of those reforms?

**Ms. Mandel-Campbell:** They run the gamut in terms of how they deal with everything from trade to agriculture to innovation. The philosophy they base themselves on, to a large degree, in terms of operation is always being consumer oriented regardless of whether that is a particular company, a government institution or even a national laboratory.

It is not necessarily that they always run their operations on subsidies from government. Their national lab, for example, runs based on client fees; they are working with Australian and international companies doing research and innovation.

A good example is in the agricultural sector, where they are at the forefront in terms of research into crop varieties and genetics. They have done that because they have created an arm's-length entity from government that works closely with industry and with end users.

Because they have a more centralized form of government, they have been able to bring together their various resources at different universities; it is a kind of user-friendly model based on ultimate consumption. It has allowed them to be at the forefront in terms of coming up with new genetics for their weed crops, for example. It has allowed them, in many ways, to become world leaders in what they do.

**Senator Downe:** How much of what they have done is transferable to Canada? For example, in agriculture, you spoke about the elimination of tariffs. The great benefit we have in trade is we are next to the United States, the largest economy in the world. That is also a handicap when you come up against their agricultural subsidies. For example, in Canada, we have a supply management system for dairy that allows Canadian farmers to receive a high return on their investment. That would be gone if we eliminated tariffs.

Australia does not have any other country on its border; it has to export or import. How much of what the Australians have done is transferable to Canada, in your opinion?

succédé par la suite en direction du libre-échange. L'Australie nous a remplacés dans une grande mesure. C'est ce pays qui est maintenant le point de référence. Dans le débat et les négociations dans ce domaine, le monde se tourne maintenant plus vers eux que vers nous, à mon avis.

Ils ont en ce moment même des négociations de libre-échange avec la Chine et ont déjà conclu plusieurs accords de libre-échange avec des pays comme Singapour que nous avons nous-mêmes dans notre mire depuis longtemps. Ils ont été beaucoup plus énergiques dans la poursuite du libre-échange.

**Le président :** Cela donne à mes collègues une bonne amorce en vue d'un bon débat.

**Le sénateur Downe :** Vous avez dit dans votre allocution que l'Australie a fait de nombreuses réformes. Pourriez-vous nous en parler?

**Mme Mandel-Campbell :** Ces réformes touchent tous les domaines, depuis le commerce jusqu'à l'agriculture en passant par l'innovation. Les Australiens ont adopté un mode de fonctionnement qui est toujours axé sur le consommateur, qu'il s'agisse d'une compagnie, d'une institution gouvernementale ou même d'un laboratoire national.

Cela ne veut pas nécessairement dire qu'ils fonctionnent toujours grâce à des subventions gouvernementales. Leur laboratoire national, par exemple, est financé par les frais payés par les clients; il travaille avec des compagnies australiennes et internationales qui font de la recherche et de l'innovation.

Un bon exemple est celui de l'agriculture, où les Australiens sont à l'avant-garde de la recherche dans le domaine des variétés cultivées et de la génétique. Ils y sont parvenus en créant une entité indépendante du gouvernement qui travaille en étroite collaboration avec l'industrie et les utilisateurs finaux.

Comme leur gouvernement est plus centralisé que le nôtre, ils ont réussi à concentrer leurs diverses ressources dans différentes universités; c'est un modèle convivial axé sur la consommation du produit fini. Cela leur a permis d'être à l'avant-garde des recherches en génétique pour les cultures, par exemple. À bien des égards, ils sont devenus des chefs de file mondiaux.

**Le sénateur Downe :** Dans quelle mesure ce qu'ils ont fait est-il transférable au Canada? Pour l'agriculture, par exemple, vous avez évoqué l'élimination des droits de douane. Le grand avantage que nous avons sur le plan du commerce est que nous sommes les voisins des États-Unis, la plus grande économie du monde. C'est aussi un handicap quand on doit rivaliser avec leurs subventions agricoles. Par exemple, au Canada, nous avons un système de gestion de l'offre pour les produits laitiers qui permet aux agriculteurs canadiens de recevoir un rendement élevé sur leur investissement. Cela disparaîtrait si nous éliminions les droits de douane.

L'Australie n'est limitrophe d'aucun autre pays; elle doit exporter ou importer. Dans quelle mesure ce que les Australiens ont fait peut-il s'appliquer au Canada, à votre avis?



**Ms. Mandel-Campbell:** It is transferable to a large degree. I cannot tell you the number of Canadian entrepreneurs and farmers that I come across in my work who tell me about the opportunities and business initiatives that they would like to undertake, but they cannot. In the dairy sector, they are stopped from exporting; or when it comes to the Wheat Board, they are stopped from following through on different kinds of entrepreneurial initiatives because of the Wheat Board's stranglehold on the sector.

In my humble opinion, I think the reason why Australia has been able to surge ahead is the simple fact that it has removed many of the limitations on its agriculture sector that we still have in Canada.

New Zealand has been a world leader in dairy. This country I think is the largest private sector dairy provider in the world. They are halfway around the world, an extremely isolated country, and it certainly has not stopped them from being successful.

**Senator Wallin:** It has been a couple of years since your book came out, so when you talk about a "recalibrated Third Option," do you think we have made progress on that, opening discussions with the EU, those kinds of things?

**Ms. Mandel-Campbell:** Yes, absolutely. I actually think those are great initiatives and I heartily support them. I think that following through with the EU is something that we should have done, and I think our initiatives with Colombia and Peru are fabulous. Frankly, we can take advantage of the fact that I think there will be a stalling in the United States in terms of their free-trade initiatives that were kind of super-propelled under the Bush administration. I think that will be stalled for a while, and there is a great opportunity, particularly because in the case of Latin America, Peru and Colombia, these are countries where there is already huge Canadian interest. I see this as really only benefiting our cause in many regards.

**Senator Wallin:** We have watched companies like Power Corporation of Canada with a long track record in China. Others have come in and tried to do the turnaround more quickly and cannot actually engage in the partnership which is demanded and required. Do you see any changes on the Chinese side?

**Ms. Mandel-Campbell:** What do you mean by "the Chinese side"?

**Senator Wallin:** I mean the government requirements that there be X — and the percentage changes — involvement, partnership, money, government, at the very least Chinese private sector partners but usually government.

**Ms. Mandel-Campbell:** My sense is that the government's share of the Chinese economy — even though I think by our standards is still quite large — has actually diminished quite a bit; and it is

**Mme Mandel-Campbell :** C'est transférable dans une grande mesure. Je ne peux pas vous dire le nombre d'entrepreneurs et d'agriculteurs canadiens que je rencontre dans le cadre de mon travail et qui me parlent des possibilités d'affaires dont ils aimeraient profiter, mais ils ne le peuvent pas. Dans le secteur laitier, ils sont empêchés d'exporter; ou quand il s'agit de la Commission du blé, ils sont empêchés de prendre différentes initiatives en tant que gens d'affaires à cause de la domination totale de la Commission du blé dans ce secteur.

À mon humble avis, je pense que la raison pour laquelle l'Australie a réussi à faire un bond en avant est le simple fait que ce pays a supprimé dans son secteur agricole beaucoup des contraintes que nous avons encore au Canada.

La Nouvelle-Zélande est un chef de file mondial dans le secteur laitier. Je pense que le secteur laitier privé de ce pays est le plus grand fournisseur du monde. Ils sont à l'autre bout du monde, c'est un pays extrêmement isolé et cela ne les a certainement pas empêchés de connaître le succès.

**Le sénateur Wallin :** Cela fait deux ans que votre livre est sorti et, quand vous parlez d'une « troisième option recalibrée », pensez-vous que nous avons fait des progrès sur ce plan, en amorçant des discussions avec l'UE et en prenant d'autres initiatives?

**Mme Mandel-Campbell :** Oui, absolument. En fait, je pense que ce sont d'excellentes initiatives et je les appuie sans réserve. Je pense que nous aurions dû donner suite aux pourparlers avec l'UE et je pense aussi que nos initiatives avec la Colombie et le Pérou sont fabuleuses. Franchement, nous pouvons tirer profit du fait qu'il y aura à mon avis aux États-Unis un blocage des initiatives de libre-échange qui étaient traitées de façon super accélérée sous l'administration Bush. Je pense que ce sera bloqué pendant un certain temps et que cela nous offre d'immenses possibilités, surtout que dans le cas de l'Amérique latine, du Pérou et de la Colombie, ce sont des pays où il y a déjà des intérêts canadiens immenses. À bien des égards, je crois que cela ne peut qu'être avantageux pour nous.

**Le sénateur Wallin :** Nous avons suivi l'évolution de compagnies comme Power Corporation du Canada, qui est présente en Chine depuis longtemps. D'autres y sont allées et ont essayé d'opérer le virage plus rapidement et n'arrivent pas vraiment à conclure le partenariat qui est obligatoire. Percevez-vous des changements du côté chinois?

**Mme Mandel-Campbell :** Que voulez-vous dire par « le côté chinois »?

**Le sénateur Wallin :** Je veux dire les exigences du gouvernement, l'obligation d'avoir un certain pourcentage, qui change constamment, de participation, un partenariat, de l'argent, la présence du gouvernement, à tout le moins des partenaires du secteur privé chinois, mais habituellement la présence du gouvernement est requise.

**Mme Mandel-Campbell :** J'ai le sentiment que la participation gouvernementale dans l'économie chinoise, même si elle est toujours considérable d'après nos critères à nous, a en fait

much more the private sector that calls the shots in many cases. In the financial services sector, that is a bit different. They seem to be able to tell the banks to lend and the banks lend.

I would say that when I talk to people in China, they will tell you that it really is much more private-sector-dominated than people really realize. That is not to say that there are not a lot of hidden subsidies; there definitely are, no question.

The other question Canadian companies need to ask is why they are going in there and just how cost effective it is going to China. They have to think about whether they are going in there for the domestic China market or whether they are looking to outsource. Many numbers say that China is not as cost-effective as it used to be and is maybe 8 per cent or 9 per cent less expensive than the United States. Maybe the country with the cost advantage is Mexico, for example.

**Senator Wallin:** Even China is doing outsourcing to its close neighbours where the wage rate is lower.

**Ms. Mandel-Campbell:** Exactly — Vietnam.

**Senator Wallin:** I would like your views on this final point because of the business you are in. We know the number is staggering in terms of the amount of American paper that the Chinese hold, so much so that Tim Geithner is on a plane to assuage everyone and have that conversation.

How significant is that for the global picture and our relationship to it, both to the United States and China?

**Ms. Mandel-Campbell:** I do think it is concerning. I know there have been moves afoot that there be some other reserve currency other than the United States dollar. I frankly do not see that as being very realistic any time in the near future. Do I see a devaluing of the U.S. dollar? Probably. I hear estimates of about 50 per cent over the next five years, let us say. That definitely has huge implications for Canada; there is no doubt about it.

In terms of the rebalancing of the world where we have these great inequities which of course fuelled a lot of the turmoil we are seeing now, I do not know if I see that changing, frankly. The Chinese I know would like to restructure their model so it is not so export oriented and that there is more domestic consumption, but what has been an interesting detail in all of this is the more the interest rates lower, for example, the reaction in China is to actually save more. They figure in order to make more money they have to put more money aside to make more money on a lower interest rate.

My concern is I do not know how much we will be able to right these global imbalances, which have propelled many of the problems we are seeing now. I do see, like I say, the U.S. dollar weakening and interest rates rising for sure, and with that comes inflation.

beaucoup diminué et que c'est beaucoup plus le secteur privé qui a le dernier mot dans bien des cas. Dans le secteur des services financiers, c'est un peu différent. Il semble que les autorités puissent dire aux banques de prêter, et elles prêtent.

Je dirais que dans mes conversations avec des Chinois, ces derniers me disent que l'économie est beaucoup plus dominée par le secteur privé que les gens ne s'en rendent compte. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas beaucoup de subtilités cachées; il est certain qu'il y en a.

L'autre question que les compagnies canadiennes doivent poser, c'est pourquoi elles s'en vont là-bas et dans quelle mesure c'est rentable d'aller en Chine. Elles doivent se demander si elles vont là-bas pour profiter du marché intérieur chinois, ou si elles veulent simplement délocaliser leurs activités. Beaucoup de chiffres indiquent que la Chine n'a plus un ratio coût-efficacité aussi favorable qu'avant et que c'est peut-être 8 p. 100 ou 9 p. 100 moins cher qu'aux États-Unis. Le pays qui a le meilleur avantage sur le plan des coûts est peut-être le Mexique.

**Le sénateur Wallin :** Même la Chine délocalise des activités dans ces pays voisins où les salaires sont plus bas.

**Mme Mandel-Campbell :** Exactement, notamment au Vietnam.

**Le sénateur Wallin :** Je voudrais votre avis sur ce dernier point, à cause du secteur dans lequel vous travaillez. Nous savons que les titres américains détenus par les Chinois représentent un montant absolument renversant, à tel point que Tim Geithner est à bord d'un avion en ce moment même pour en discuter et rassurer tout le monde.

Quelle en est l'importance sur le plan mondial, à la fois pour les États-Unis et pour la Chine?

**Mme Mandel-Campbell :** Je pense que c'est effectivement préoccupant. Je sais qu'il y a un mouvement en faveur de l'établissement d'une nouvelle devise de réserve, autre que le dollar américain. À vrai dire, je ne crois pas que ce soit très réaliste dans un avenir rapproché. Est-ce que je prévois une dévaluation du dollar américain? Probablement. D'aucuns estiment qu'elle atteindra environ 50 p. 100 au cours des cinq prochaines années, à peu près. Cela a assurément d'immenses répercussions pour le Canada; il n'y a aucun doute là-dessus.

Pour ce qui est du rééquilibrage du monde où il existe des inégalités flagrantes qui ont bien sûr alimenté en grande partie les bouleversements auxquels nous assistons, je ne suis pas certaine d'entrevoir un changement du portrait, à vrai dire. Les Chinois que je connais aimeraient restructurer leur modèle pour qu'il ne soit plus autant axé sur l'exportation et qu'il y ait davantage de consommation intérieure, mais il y a un détail intéressant dans tout cela et c'est que plus les taux d'intérêt baissent, plus les Chinois ont tendance à épargner. Ils se disent que pour faire plus d'argent, ils doivent mettre plus d'argent de côté pour en gagner plus même si les taux d'intérêt sont plus bas.

Ce qui m'inquiète, c'est que j'ignore dans quelle mesure nous réussirons à rétablir ces déséquilibres mondiaux, qui ont exacerbé beaucoup des problèmes actuels. J'entrevois, comme je le disais, une dépréciation du dollar US et une montée des taux d'intérêt, assurément, et cela provoque l'inflation.



**Senator Stollery:** It is a big discussion in the sense that our witness talked about the Doha Round and agriculture, and at this point I will bore people by saying that Don Macdonald in his report on the economy in 1983 or 1984 said that the two most difficult things to negotiate are culture and agriculture. The Doha Round, I would remind our witness, is primarily about agriculture.

**Ms. Mandel-Campbell:** Yes.

**Senator Stollery:** I was with our chair in Hong Kong at the ministerials, and as I often tell my friends, there were 10,000 delegates and 9,500 of them were there to ensure that nothing happened. It is sort of a Mexican stand-off. You have spent some time in Mexico, so you will know what I mean by a Mexican stand-off. They open fire on each other.

**Ms. Mandel-Campbell:** I was going to say, they get bloody, yes.

**Senator Stollery:** You talked about the Wheat Board. I do not think the Wheat Board has ever been a factor in the trade negotiations. I do think the marketing boards have been a factor in trade negotiations. As you know, the marketing boards, particularly the milk marketing board, lost a major case at the WTO but not against the U.S., as some people think, but against New Zealand. This has been a major impediment to Canada's participation in the Cairns Group, to which we used to belong.

I think that Canada should be doing much more to deal with the emerging giant that we all know as China.

We had the pork producers and we talked about agricultural exports, and Canada is the fifth or sixth largest exporter. We found out that the pork producers put ractopamine in their pigs, which is a protein-enhancing drug. It means that you can sell the pig and get more money because the protein weighs more than fat, but it is considered by the Malaysians to be a carcinogen and is prohibited by China, the largest consumer of pork in the world.

Do you have any recommendations for the Canadian pork producers if they want to encourage their exports to China?

**Ms. Mandel-Campbell:** I am afraid of the second question.

I spent a fair amount of time out west talking to different livestock producers. The general statement I would make is that we really have not spent a huge amount of time looking at international markets because it has been fairly easy up until recently to be able to just either ship live cattle or export into the United States. Once again, it is the same template, same paradigm. The U.S. is now looking at rules of origin for livestock and animal products, so we can no longer camouflage our Canadian products as American, which has generally been our strategy for competing.

**Le sénateur Stollery :** C'est une grande discussion, en ce sens que notre témoin a parlé du Cycle de Doha et de l'agriculture et, au point où nous en sommes, je vais ennuyer les gens en disant que Don Macdonald a déclaré dans son rapport sur l'économie en 1983 ou 1984 que les deux éléments les plus difficiles à négocier sont la culture et l'agriculture. Je rappelle à notre témoin que le Cycle de Doha porte essentiellement sur l'agriculture.

**Mme Mandel-Campbell :** Oui.

**Le sénateur Stollery :** J'étais avec notre président aux rencontres ministérielles à Hong Kong et, comme je le dis souvent à mes amis, il y avait 10 000 délégués et 9 500 d'entre eux étaient là pour veiller à ce que rien ne se passe. C'est une sorte de face à face mexicain. Vous avez passé du temps au Mexique et vous comprendrez donc ce que je veux dire par là. Au Mexique, ils se tirent dessus sans crier gare.

**Mme Mandel-Campbell :** Oui, j'allais dire qu'ils font couler le sang.

**Le sénateur Stollery :** Vous avez parlé de la Commission du blé. Je ne pense pas que la Commission du blé n'ait jamais été un facteur dans les négociations commerciales. Je pense que les offices de commercialisation ont été un facteur dans les négociations commerciales. Comme vous le savez, les offices de commercialisation, en particulier dans le domaine du lait, ont perdu leur cause à l'OMC, mais pas contre les États-Unis, comme certains le croient, mais plutôt contre la Nouvelle-Zélande. Cela s'est révélé un important obstacle à la participation du Canada au Groupe de Cairns, dont nous faisons partie.

Je pense que le Canada devrait en faire beaucoup plus pour affronter ce géant émergent que nous appelons la Chine.

Nous avons reçu les producteurs de porc et nous avons discuté des exportations agricoles; le Canada est le cinquième ou sixième exportateur agricole. Nous avons constaté que les producteurs de porc donnent de la ractopamine à leurs porcs; c'est un médicament favorisant l'accumulation de protéines. Cela veut dire que l'on peut faire plus d'argent en vendant les porcs parce que les protéines pèsent plus que le gras, mais c'est considéré carcinogène en Malaisie et c'est interdit en Chine, qui est le plus grand consommateur de porc au monde.

Avez-vous des recommandations à faire aux producteurs canadiens de porc, s'ils veulent encourager leurs exportations en Chine?

**Mme Mandel-Campbell :** J'ai peur de la deuxième question.

J'ai passé pas mal de temps dans l'Ouest à discuter avec différents producteurs de bétail. Je ferai d'abord une observation générale : nous n'avons pas vraiment passé énormément de temps à étudier les marchés internationaux parce que jusqu'à récemment, c'était relativement facile d'expédier du bétail vivant ou d'exporter aux États-Unis. Encore une fois, c'est le même modèle, le même paradigme. Les États-Unis envisagent maintenant des règles d'origine pour le bétail et les animaux, et nous ne pouvons donc plus camoufler nos produits canadiens en les faisant passer pour des produits américains, ce qui a généralement été notre stratégie pour rivaliser.

The cattle industry has gone through a crisis and the pork industry for other reasons has gone through a crisis, but we have not in general — I would say this goes across the board for many Canadian industries — made a huge effort to customize our products to the demands of customers around the world because up until now, it has been pretty easy to just sell it as a camouflaged product into the U.S. That will have to change.

I know the cattle industry is starting to make many efforts, but they will have to think about what their customers want, and they will have to customize as to what their customers want and need. I realize there are also protectionist issues there, but the opportunity is there if they are willing to do it.

**Senator Stollery:** We have had many witnesses on this subject, and your book about Molsons, which is a beer I cannot stand because I think it tastes terrible. I do not like any of the Canadian beers; I think they are sour.

**Ms. Mandel-Campbell:** That is on the record, is it not?

**Senator Stollery:** No, it is true.

**The Chair:** We will make that a recommendation.

**Senator Stollery:** It leads me to my question.

**The Chair:** It is subjective.

**Senator Stollery:** Someone else can like it, but I do not, and I know a little bit about beer.

We had a witness from the exporters association who gave the committee a list of things that Canada should do to improve trade with China, Russia and India. Nowhere in the list of about 10 appeared the word “quality.” I mentioned at the time that I had just paid about \$2,500 for a telescope — I am a bird watcher — an expensive Swarovski telescope. That telescope is made in Austria and everyone who shares in my hobby tries to buy one. A highly paid workforce makes these telescopes for a family-owned company, and quality is what they sell. You want the best, in this particular instance, Swarovski sells it. If you get something else, it will be some other company who makes it.

I did not see “quality” on any list as to what Canada could do to improve exports. What do you think about that? Is quality not what it is all about?

**Ms. Mandel-Campbell:** That is an interesting point. I think the argument I make in my book is similar to that in that, as I am sure everyone in the room knows, in Canada we have largely competed on volume and price. That has been our competitive template. How can we do it cheaper than in the States? Canada has gone with volume, no-name and generic stuff.

Le secteur du bétail est passé par une crise et le secteur du porc également, mais pour d'autres raisons, mais en général, et mon observation est valable pour de nombreux secteurs canadiens, nous n'avons pas fait d'énormes efforts pour tailler nos produits sur mesure pour répondre aux demandes des clients dans le monde entier parce que jusqu'à maintenant, c'était assez facile de vendre nos produits aux États-Unis. Il faudra que ça change.

Je sais que le secteur du bétail commence à déployer beaucoup d'efforts, mais les producteurs devront réfléchir à ce que leurs clients veulent et ils devront adapter leur production aux besoins de leurs clients. Je me rends compte qu'il y a aussi des problèmes de protectionnisme, mais l'occasion est là s'ils sont désireux de la saisir.

**Le sénateur Stollery :** Nous avons entendu de nombreux témoins à ce sujet et nous avons lu votre livre sur la Molson, une bière que je déteste; je trouve qu'elle a un goût affreux. Je n'aime aucune bière canadienne; je trouve qu'elles sont sûres.

**Mme Mandel-Campbell :** C'est une déclaration publique, n'est-ce pas?

**Le sénateur Stollery :** Non, c'est vrai.

**Le président :** Nous en ferons une recommandation.

**Le sénateur Stollery :** Cela m'amène à ma question.

**Le président :** C'est subjectif.

**Le sénateur Stollery :** D'autres peuvent aimer, mais pas moi, et je m'y connais un peu en bière.

Nous avons entendu un témoin représentant l'Association des exportateurs qui a donné au comité une liste de mesures que le Canada devrait prendre pour améliorer le commerce avec la Chine, la Russie et l'Inde. Nulle part dans cette liste d'une dizaine de mesures on ne trouve le mot « qualité ». J'ai dit à ce moment-là que je venais tout juste de payer environ 2 500 \$ pour un télescope — je suis observateur d'oiseaux —, un télescope Swarovski coûteux. Ce télescope est fabriqué en Autriche et tous ceux qui partagent mon passe-temps veulent s'en procurer un. Des employés très bien payés fabriquent ces télescopes dans une entreprise familiale et ce qu'ils vendent, c'est de la qualité. Dans ce cas précis, nous voulons ce qui se fait de mieux, et c'est Swarovski qui le vend. Si vous achetez un autre télescope, il sera fabriqué par une autre compagnie quelconque.

Je n'ai pas vu le mot « qualité » dans les listes qu'on nous a présentées de ce que le Canada doit faire pour améliorer les exportations. Qu'en pensez-vous? Est-ce que ce n'est pas une question de qualité?

**Mme Mandel-Campbell :** C'est un point intéressant. Je pense que l'argument que j'apporte dans mon livre ressemble un peu au vôtre en ce sens que — je suis certaine que tout le monde dans cette salle le sait — au Canada, nous avons essentiellement été concurrentiels grâce au volume et au prix. Cela a toujours été notre modèle pour livrer concurrence. Comment vendre moins cher que les Américains? Le Canada a choisi le volume et les produits sans nom et génériques.



We are seeing a reset world now where things are changing. If we look at the automotive industry, we are seeing a massive paradigm shift where the rules of the game are changing. We are saying that you can no longer rely on getting a highly paid job at GM, that job will be protected, and it will be your job for life. People cannot rely on coming out of high school and earning \$80,000 a year working in a GM factory. That, to me, is really the tipping point of what we will see going forward.

Canada cannot continue to compete on that basis. We are looking at the Canadian dollar, which is hovering close to 90 cents U.S. again, and as the U.S. dollar continues to weaken, we will continue to have this problem. It must be high-end stuff and it must be customized.

**Senator Stollery:** Could one recommendation of this committee be that the Government of Canada, possibly under the rubric of the Governor General, give out yearly awards to Canadian companies for producing quality products rather than just, as you say — and I know it is true — is cheaper than the other guys. Never mind; what is it like? In the U.K., as you know, they give The Queen's Awards for Exports and Technology, and it is a very important award.

Why could we not do that in Canada in order to attempt to try, as a government, to raise the quality of our manufacturing and our goods?

**Ms. Mandel-Campbell:** I agree with you and that is a good point. We do have provincial awards for exporter of the year, that kind of thing, but I can see where we could definitely make that award on a national basis. It could be very sophisticated and we could really celebrate some of these companies. There are actually many of them out there.

**Senator Stollery:** Why should Canada not stand for quality? I do not think that is the view that some people have at the moment.

**The Chair:** Ms. Mandel-Campbell, I would like to ask you a simple question: At this point, where do you think the Doha Round is going?

**Ms. Mandel-Campbell:** Frankly, I do not hold out a huge amount of hope for the Doha Round. I know there are still feelers out there that people would like to revisit it again. Now is a tough time. We are seeing many protectionist measures, more than I think are being reported in the press, and I just do not know how much appetite we are seeing currently. We are seeing a lot of national arbitrage. We have seen that in Europe where different countries are vying against each other to see who can get what to get a plant in their country. We are seeing a lot of that, so I do not hold out a huge amount of hope, at least in the immediate future, that we will see anything very substantial.

Nous sommes maintenant dans un monde en mutation. Dans le secteur de l'automobile, par exemple, on assiste à un véritable changement de paradigme et les règles du jeu ne sont plus les mêmes. On ne peut plus compter avoir un emploi bien payé chez GM, un emploi qui sera protégé et qu'on pourra occuper toute sa vie. Les gens ne peuvent plus espérer gagner 80 000 \$ par année dans une usine de GM à la fin de leurs études secondaires. Pour moi, ce n'est que l'amorce des bouleversements auxquels on va assister.

Le Canada ne peut plus continuer de concurrencer sur cette base. Le dollar canadien oscille de nouveau autour de 90 ¢ US et, à mesure que le dollar américain continuera de se déprécier, nous continuerons d'avoir ce problème. Il faut vendre des produits de haut de gamme taillés sur mesure.

**Le sénateur Stollery :** Notre comité pourrait-il recommander entre autres que le gouvernement du Canada, peut-être à la rubrique du gouverneur général, décerne des prix annuels aux compagnies canadiennes qui fabriquent des produits de qualité, au lieu de se contenter, comme vous le dites — et je sais que c'est vrai — de vendre moins cher que leurs concurrents? Qu'importe; à quoi cela ressemble-t-il? Au Royaume-Uni, comme vous le savez, on décerne le prix de la Reine pour l'exportation et la technologie, et c'est un prix très important.

Pourquoi ne pourrions-nous pas en faire autant au Canada pour essayer de relever la qualité de nos produits manufacturés?

**Mme Mandel-Campbell :** Je suis d'accord avec vous et c'est une observation valable. Nous avons des prix provinciaux accordés à l'exportateur de l'année, et autres prix semblables, mais c'est vrai que l'on pourrait assurément décerner un tel prix à l'échelle nationale. Ce pourrait être très médiatisé et l'on pourrait vraiment fêter les compagnies qui le méritent. En fait, il y en a beaucoup.

**Le sénateur Stollery :** Pourquoi le Canada ne serait-il pas synonyme de qualité? Je ne crois pas que ce soit le point de vue des gens à l'heure actuelle.

**Le président :** Madame Mandel-Campbell, je voudrais vous poser une question bien simple : à l'heure actuelle, vers quoi se dirige-t-on dans le Cycle de Doha, à votre avis?

**Mme Mandel-Campbell :** Franchement, je n'entretiens pas énormément d'espoir quant à l'issue du Cycle de Doha. Je sais qu'il y a encore des gens qui font savoir qu'ils voudraient relancer le dossier. Les temps sont difficiles. Beaucoup de mesures protectionnistes sont prises, plus que les journaux n'en rapportent, à mon avis, et je ne sais vraiment pas s'il y a beaucoup d'intérêt à l'heure actuelle. On voit beaucoup d'arbitrage national. On l'a vu en Europe, où divers pays rivalisent pour essayer d'attirer une usine chez eux. On voit cela partout et je n'ai donc pas beaucoup d'espoir, du moins dans un avenir immédiat, que l'on puisse aboutir à quelque chose de concret.

**Senator Zimmer:** Thank you, Ms. Mandel-Campbell. As Senator Stollery stated, things are either culture or agriculture. In your list of things to do and not do you suggest we enhance our cultural fluency. I want to take that tact of culture.

Others from whom the committee has heard in the course of this study have emphasized that Canada's culturalism and multiculturalism is a valuable untapped asset enhancing Canada's commercial relations. I recognized this a bit when I was President of the Royal Winnipeg Ballet. We had a couple of dancers from China. When we brought them in, we noticed during the receptions among the business community that attended that there was a change in attitude of the relations with business we were doing with them because we had dancers from their country.

Could you be more specific on what is not being done or should be done to explore and exploit Canada's existing cultural and multicultural assets in terms of enhancing commercial relations? Do you have any thoughts and ideas on that subject?

**Ms. Mandel-Campbell:** I will give you a good point. Just to go back to the news of the day, we talk about Frank Stronach and Magna having apparently won this bid to acquire a stake in Opel. He had a two-hour dinner with Chancellor Merkel, Chancellor of Germany. Why do you think he was able to do that? He was able to do that because he is Austrian-born and speaks German. I have no doubt in my mind that played a significant role toward his ability to relate. They had a cultural compatibility, and they were able to talk to one another. He understands the lay of the land.

Even Sergio Marchionne, also a Canadian citizen and the head of Fiat, said that one of the reasons we will be able to do something with Chrysler is because he understands North America; he went to school in Windsor and understands the Canadian culture. I would point to these two people as examples of how Canada's multiculturalism actually works in its favour, but we need to use it more strategically.

The question of "how" is a good question. I would point to a couple of examples that I have come across, looking at the Department of Foreign Affairs and International Trade. I know a few people there who are very smart and who spent years working in China, and now they are working at a desk in Latin America. I do not get it. The people are fluent in Mandarin, but their skills are wasted.

I point out in my book that, from a government point of view, if we look at our ambassadors and how we use them, it is the same thing. Why is our multicultural resource not being used when we fan out across the globe in terms of our trade commissioner service? I can go on and on with examples of Colombia-born Canadians who work in export development and government departments who are working for U.S. trade shows. Their skills

**Le sénateur Zimmer :** Merci, madame Mandel-Campbell. Comme le sénateur Stollery l'a dit, c'est la culture ou bien l'agriculture. Dans votre liste de choses à faire et à ne pas faire, vous dites que nous devrions renforcer nos aptitudes culturelles. Je voudrais aborder ce volet de la culture.

D'autres intervenants que le comité a entendus durant cette étude ont insisté sur le fait que le multiculturalisme du Canada est un atout précieux non exploité qui peut renforcer les relations commerciales canadiennes. J'en ai pris quelque peu conscience quand j'étais président du Royal Winnipeg Ballet. Nous avions deux danseurs de Chine. Quand nous les avons embauchés, nous avons constaté durant les réceptions dans la communauté des gens d'affaires qu'il y avait un changement d'attitude quant aux relations d'affaires que nous avions avec eux parce que nous avions des danseurs de leur pays.

Pourriez-vous nous dire plus précisément ce qui ne se fait pas ou devrait se faire pour explorer et exploiter les atouts culturels et multiculturels du Canada en vue de renforcer les relations commerciales? Avez-vous des idées ou des réflexions à ce sujet?

**Mme Mandel-Campbell :** Je vais vous en donner un bon exemple. Pour revenir à l'actualité, on dit que Frank Stronach et Magna ont apparemment remporté la mise en vue d'acquérir une participation dans Opel. Il a dîné pendant deux heures en tête-à-tête avec Mme Merkel, chancelière de l'Allemagne. Pourquoi pensez-vous qu'il a réussi à obtenir cette rencontre? C'est parce qu'il est né en Autriche et qu'il parle allemand. Il n'y a aucun doute dans mon esprit que cela a joué un rôle important dans l'établissement de relations cordiales. Ils avaient des affinités culturelles et étaient en mesure d'avoir une discussion. Il comprend bien la dynamique du pays.

Même Sergio Marchionne, qui est aussi un citoyen canadien et qui est à la tête de Fiat, a dit que l'une des raisons pour lesquelles nous réussirons à faire quelque chose de Chrysler, c'est parce qu'il comprend l'Amérique du Nord; il est allé à l'école à Windsor et il comprend la culture canadienne. Je donne l'exemple de ces deux personnes pour montrer comment le multiculturalisme canadien joue en notre faveur, mais nous devons l'utiliser de manière plus stratégique.

Quant à savoir comment, c'est une bonne question. Je pourrais donner deux exemples que j'ai vus moi-même, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Je connais des gens de ce ministère qui sont très brillants et qui ont passé des années à travailler en Chine, et aujourd'hui, ils travaillent derrière un bureau en Amérique latine. Cela me dépasse. Ils parlent couramment le mandarin, mais on gaspille leurs talents.

Je signale dans mon livre que, du point de vue du gouvernement, si l'on examine la manière dont nous faisons appel au talent de nos ambassadeurs, c'est la même chose. Pourquoi n'utilise-t-on pas nos ressources multiculturelles alors que notre service des délégués commerciaux est présent aux quatre coins du monde? Je pourrais vous donner toute une liste d'exemples de Canadiens nés en Colombie qui travaillent à la



are just not being used. There could be more strategic emphasis put on this multiculturalism.

**Senator Zimmer:** That is interesting. I do sit on Mr. Stronach's board on Magna, and it does enhance relations. It opens up avenues. That gives you another angle to come from. The bonds you create are amazing, and you are absolutely right. Thank you.

**Senator Downe:** Before I ask my question, further to Senator Stollery's comments, I would mention that your colleague, Scott Reid, M.P., is hosting a Canadian beer-tasting event this evening. You may want to take the deputy chair of the committee.

**The Chair:** It is not Molson's, unfortunately. I can tell you from last year's experience that you will have difficulty getting in the door, but please do try.

**Senator Downe:** To the witness, there is growing controversy today about linking trade and aid, and I am sure you are familiar with that discussion. What are your views on that subject?

**Ms. Mandel-Campbell:** I do agree with the premise that one thing Canada has a tendency to do is to give little dribblets of money here, there and everywhere. We like to spread things out thinly. It is better, frankly, to be strategic and choose a few countries and make a big difference. There has been some controversy over the fact that we are not putting as much money and aid in Africa as we committed to doing, but I also would argue that rather than giving a little bit here and there and making not much of an impression that we focus on a few countries where we could make an impact. Frankly, I do not have a problem the idea of trade and aid.

**Senator Downe:** For example, you referred earlier to the Canada-Peru Free Trade Agreement that has been signed. In the case of Peru, less than 1 per cent of their total economy is dependant on foreign aid, but some of the African countries that were cut had more than 20 per cent on their dependency on aid. Obviously we have a free trade agreement with Peru and not the other countries. That was an intentional decision. In your opinion, was that good policy?

**Ms. Mandel-Campbell:** You have to look at the country in question and whether it needs aid. Peru's economy has been going gangbusters for several years. That is not to say, though, that the country does not need or could not use more aid. I do think it is a good idea to be able to leverage your different capabilities. If you are in that country and making significant investments, let us say, in the mining sector in Peru, you have many communities near these areas where Canadians companies are operating that truly could benefit from some kind of development. To me, that seems, in many ways, like a very good partnership.

promotion des exportations et dans des ministères du gouvernement et qui montent des foires commerciales aux États-Unis. On n'utilise pas à bon escient leurs talents. On pourrait utiliser ce multiculturalisme de manière plus stratégique.

**Le sénateur Zimmer :** C'est intéressant. Je siège au conseil d'administration de Magna, la compagnie de M. Stronach, et c'est vrai que cela favorise les relations. Cela ouvre des portes. Cela vous donne un autre point de vue. Les liens que l'on établit sont extraordinaires et vous avez absolument raison. Merci.

**Le sénateur Downe :** Avant de poser ma question, pour faire suite aux observations du sénateur Stollery, je dirai que votre collègue Scott Reid, député au Parlement, est l'hôte ce soir d'une dégustation de bière. Je vous invite à y amener le vice-président du comité.

**Le président :** Ce n'est pas de la Molson, malheureusement. Je peux vous dire pour y être allé l'année dernière que vous aurez de la difficulté à trouver une place, mais je vous encourage à essayer.

**Le sénateur Downe :** Je m'adresse au témoin. Il y a aujourd'hui une controverse qui prend de l'ampleur au sujet du lien entre le commerce et l'aide au développement; je suis certain que vous connaissez bien la question. Qu'en pensez-vous?

**Mme Mandel-Campbell :** Je suis d'accord pour dire que le Canada a tendance à éparpiller son aide en donnant des miettes à droite et à gauche. Nous aimons bien répartir notre aide et donner un peu à chacun. Franchement, c'est mieux d'être stratégique et de choisir une poignée de pays dans lesquels nous pouvons faire une grande différence. Il y a eu une certaine controverse à cause du fait que nous n'accordons pas autant d'argent et d'aide à l'Afrique que nous le faisons auparavant, mais je soutiens par ailleurs qu'au lieu de donner un peu ici et là et d'obtenir des résultats négligeables, nous ferions mieux de nous concentrer sur quelques pays dans lesquels nous pouvons faire bouger les choses. Franchement, je n'ai pas d'objection à ce qu'on fasse le lien entre le commerce et l'aide au développement.

**Le sénateur Downe :** Par exemple, vous avez évoqué tout à l'heure l'Accord de libre-échange Canada-Pérou qu'on vient de signer. Dans le cas du Pérou, moins de 1 p. 100 de l'économie totale de ce pays dépend de l'aide étrangère, mais certains pays d'Afrique auxquels on a supprimé notre aide avaient une dépendance supérieure à 20 p. 100. Évidemment, nous avons un accord de libre-échange avec le Pérou et pas avec les autres pays en question. C'était une décision délibérée. À votre avis, était-ce une bonne politique?

**Mme Mandel-Campbell :** Je pense que vous devez examiner le pays en question et vous demander s'il a besoin d'aide. L'économie du Pérou connaît un essor fulgurant depuis plusieurs années. Cela ne veut pas dire, toutefois, que ce pays n'a pas besoin d'aide ou qu'il ne pourrait pas en recevoir plus. Je pense que c'est une bonne idée d'utiliser notre capacité comme un levier. Si l'on fait des investissements importants dans un pays, par exemple dans le secteur minier au Pérou, beaucoup de communautés dans la région où les compagnies canadiennes ont des activités bénéficieraient vraiment d'une aide au développement. À mes yeux, c'est un très bon partenariat à bien des égards.

**Senator Downe:** I do not disagree that many communities could use the development, but the information we have is that there is a much smaller percentage of dependency on foreign aid in Peru than in the African countries we cut. The argument is that we did it because we wanted a trade agreement with Peru, and is not so much a question of need as trade policy.

**Senator Andreychuk:** I do not think we have cut our aid to Africa; we have changed the countries of designation and we need to follow that change.

You said we should not be so trade dependent on the United States and that we should diversify. Did you pay any attention to the lost opportunities or the more enhanced trade between provinces? The intra-provincial issue has been of concern for many of us. When we got into the NAFTA situation in Saskatchewan, in some cases, in certain value-added agricultural products, it was easier to ship south than it was east or west. I am wondering whether we should be paying more attention to our own internal trade.

**Ms. Mandel-Campbell:** I do not think they are mutually exclusive. We can do many things at one time. In fact, the more balls you have in the air, the better off you are.

I have said before that it is frankly embarrassing that we do not have free trade between provinces. I am always riddled with stories of a company such as a potato chip manufacturer in Ontario who has operations in Ontario and New Brunswick, and cannot import his potatoes from New Brunswick into Ontario because of trade barriers. The manufacturer has been trying to do it for five years, and still cannot do it, so he imports the potatoes from the United States. It goes on and on.

Gordon Gibson wrote an editorial in *The Globe and Mail* yesterday or today precisely on this subject. There is no question that it is long overdue. The more opportunities we have and the more competitive we make Canada as a country, that only helps us when we move into international markets.

**Senator Andreychuk:** You said you are not against aid and trade. Has Canada fully explored the ability to use some sort of assistance, whether you label it aid or not, to help countries in the trade situation?

I think of some of the African countries when the WTO needed certain expertise to handle the negotiations. Have you looked at that sort of aid to facilitate trade?

**Ms. Mandel-Campbell:** That is a huge opportunity. Many people say to me that the best thing that Canada could do in many regards, and we have done this in cases in China, for example, is to help the institutional infrastructure of a country. In the case of China, we have done a lot in terms of helping with the legal system and creating a more transparent accounting system. When you talk to business people about this, they will tell you

**Le sénateur Downe :** Je conviens que beaucoup de communautés bénéficieraient du développement, mais selon nos renseignements, la dépendance à l'aide au développement est beaucoup plus faible au Pérou que dans les pays africains dont nous nous sommes retirés. L'argument est que nous l'avons fait parce que nous voulions conclure un accord commercial avec le Pérou et que cette décision n'est pas vraiment fondée sur les besoins, mais plutôt sur une politique commerciale.

**Le sénateur Andreychuk :** Je ne pense pas que nous ayons supprimé notre aide à l'Afrique; nous avons changé les pays désignés et nous devons faire suite à ce changement.

Vous avez dit que nous ne devrions pas dépendre autant du commerce avec les États-Unis et que nous devrions diversifier nos échanges. Avez-vous accordé une attention quelconque aux possibilités perdues au chapitre des échanges commerciaux entre les provinces? Le commerce interprovincial est préoccupant pour beaucoup d'entre nous. Quand nous avons conclu l'ALENA, en Saskatchewan, dans certains cas, pour certains produits agricoles à valeur ajoutée, c'était plus facile d'expédier vers le sud que vers l'est ou l'ouest. Je me demande si nous devrions accorder plus d'attention à notre propre commerce intérieur.

**Mme Mandel-Campbell :** Je ne crois pas que ce soit mutuellement exclusif. Nous pouvons faire plusieurs choses à la fois. En fait, plus on a de balles en l'air en même temps, plus la magie opère.

Je l'ai déjà dit : c'est franchement gênant que nous n'ayons pas le libre-échange entre les provinces. Je n'en reviens toujours pas d'entendre des histoires comme celle de cette compagnie de croustilles de l'Ontario qui a des usines en Ontario et au Nouveau-Brunswick, mais qui ne peut pas importer ses pommes de terre du Nouveau-Brunswick vers l'Ontario à cause des barrières commerciales. Ce fabricant essaye en vain d'y parvenir depuis cinq ans et il doit se résoudre à importer ses pommes de terre des États-Unis. Il y a une foule de cas de ce genre.

Gordon Gibson a écrit un éditorial dans le *Globe and Mail*, hier ou aujourd'hui, justement sur ce sujet. Il n'y a aucun doute qu'il aurait fallu y voir depuis longtemps. Plus nous serons riches de possibilités et plus la concurrence sera forte au Canada, plus cela nous aidera à affronter les marchés internationaux.

**Le sénateur Andreychuk :** Vous avez dit que vous n'êtes pas contre le lien entre l'aide et le commerce. Le Canada a-t-il exploré à fond sa capacité d'utiliser une forme quelconque d'aide, peu importe qu'on l'appelle aide au développement, pour venir en aide à divers pays dans le cadre des échanges commerciaux?

Je songe à certains pays africains pour lesquels l'OMC avait besoin d'expertise pour mener les négociations. Avez-vous envisagé une aide de ce genre pour faciliter le commerce?

**Mme Mandel-Campbell :** C'est une immense possibilité. Beaucoup de gens me disent que la meilleure chose que le Canada pourrait faire à bien des égards, et nous l'avons déjà fait à l'occasion en Chine, notamment, c'est d'aider l'infrastructure institutionnelle d'un pays. Dans le cas de la Chine, nous avons fait beaucoup pour renforcer le système judiciaire et créer un système de comptabilité plus transparent. Quand on en discute avec des



that the best thing Canada to do for them in Mexico is help create a more transparent legal system in that country. There is no question that we could definitely be helping on that front, and that is something that Canadians are pretty good at.

**Senator Stollery:** We are supposed to be talking about China, India and Russia. I think we probably do not disagree very much. It is important for us to diversify our trade and to get involved in this new emerging market.

You did talk about free trade agreements with Colombia and Peru. As you know, with Mexico, one of the weaknesses with the NAFTA, from the Mexican perspective, was that it included agriculture. My goodness, I sometimes wonder who makes up the figures in Mexico.

I would say that 40 per cent of the people work in agriculture, mostly subsistence. The export of efficient beans and maize into Mexico meant that Mexican farmers could not compete and that is one of the reasons for the huge exodus to the U.S. over the years about which we are aware. We interviewed all the parties in Mexico City and they all agreed about this; it is not just my view. The Mexican farmers could not compete.

Colombia is even more dependent on agriculture. Peru is a little bit of a different animal because of its big desert. The debate has been going on in Panama. I go to Panama quite often and I read the Spanish in the papers. There is a huge argument in Panama. Colombia is a little weirder. I have not quite figured it out. The Colombian government and the Panamanian government want a free trade agreement with the U.S. The opposition was led by agriculture. It was very strong opposition.

I do not know that they won their case. We have not looked at the agreements. They are coming. Peru, I believe, is coming to us shortly. Someone told me that one could not export agricultural products into Peru at less than the Peruvian cost of production. There is some limit there. I do not know what it is.

In Colombia, without any doubt, 60 per cent of the people are in subsistence agriculture, which is one of the reasons it is so dangerous.

What do you think about that? It may be good for the Canadian exporters of beans, maize and various products, but what happens to the Colombian rural population, if what happened in Mexico, happens to them? They will be displaced and that will increase the power of the FARC. We all know about the Sendero Luminoso. There is an ethnic difference in Peru that does not exist to that extent in Colombia.

gens d'affaires, ils vous disent que le mieux que le Canada pourrait faire pour les aider au Mexique, c'est d'aider à créer un système judiciaire plus transparent dans ce pays. Il n'y a pas de doute que nous pourrions apporter de l'aide sur ce front, et les Canadiens sont assez bons dans ce domaine.

**Le sénateur Stollery :** Nous sommes censés discuter de la Chine, de l'Inde et de la Russie. Je pense que nous sommes probablement passablement d'accord. C'est important pour nous de diversifier nos échanges et de profiter de ce nouveau marché émergent.

Vous avez parlé des accords de libre-échange avec la Colombie et le Pérou. Comme vous le savez, dans le cas du Mexique, l'une des faiblesses de l'ALENA, du point de vue mexicain, était que cet accord englobait l'agriculture. Ma foi, je me demande parfois qui invente les chiffres au Mexique.

Je dirais que 40 p. 100 de la population travaille dans l'agriculture, surtout de subsistance. Des producteurs efficaces ont exporté des haricots et du maïs au Mexique, ce qui veut dire que les agriculteurs mexicains n'étaient pas compétitifs et c'est l'une des raisons qui expliquent l'énorme exode aux États-Unis depuis des années, et nous sommes bien au fait de la situation. Nous avons interviewé des représentants de tous les partis à Mexico et ils étaient tous d'accord là-dessus; ce n'est pas seulement mon avis personnel. Les agriculteurs mexicains ne pouvaient pas rivaliser avec la concurrence.

La Colombie est encore plus dépendante de l'agriculture. Le Pérou est quelque peu différent à cause de son immense désert. Le débat est en cours au Panama. Je vais très souvent au Panama et je lis les journaux en espagnol. Il y a toute une controverse au Panama. En Colombie, c'est un peu plus bizarre. Je n'ai pas encore tout à fait compris. Le gouvernement colombien et le gouvernement panaméen veulent un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'opposition était menée par le secteur de l'agriculture. C'était une très forte opposition.

Je ne suis pas convaincu qu'ils aient eu gain de cause. Nous n'avons pas encore examiné les accords. Ils s'en viennent. Je crois que nous recevrons bientôt celui avec le Pérou. Quelqu'un m'a dit qu'on ne pourrait pas exporter des produits agricoles au Pérou à un prix inférieur au coût de production péruvien. Il y a certaines limites, mais j'ignore en quoi elles consistent.

En Colombie, sans aucun doute, 60 p. 100 de la population travaille dans l'agriculture de subsistance et c'est l'une des raisons pour lesquelles c'est tellement dangereux.

Que pensez-vous de tout cela? C'est peut-être bon pour les exportateurs canadiens de haricots, de maïs et de diverses denrées, mais qu'arrive-t-il de la population rurale colombienne, si ce qui s'est passé au Mexique se répète dans leur cas? Ils seront déplacés et cela renforcera le pouvoir des FARC. Nous connaissons tous le Sendero Luminoso. Il y a au Pérou une fracture ethnique qui n'existe pas en Colombie de manière aussi prononcée.

These free trade agreements are with countries where the population is heavily involved in subsistence agriculture. It was very dangerous for the Mexicans. It caused huge problems. Do you not think those problems will be even worse in Colombia, in particular, and possibly Peru?

**Ms. Mandel-Campbell:** In the case of Peru, some of their agriculture products are extremely competitive. We see them here in Canada.

**Senator Stollery:** Those are fruits and vegetables.

**Ms. Mandel-Campbell:** It is asparagus, broccoli and that kind of vegetable.

**Senator Stollery:** I am sorry, I do not mean to cut you off. The Mexican agricultural free trade was promoted by the highly efficient exporters of horticultural products, fruits and vegetables, but of course that is not what most of the people do. They produce beans and maize, et cetera.

**Ms. Mandel-Campbell:** The subsistence farmers, to a large extent, are producing for themselves, from my experience in Peru and Mexico. They have a little plot of land and they are feeding their families with it and maybe bringing a little bit to market.

There is some challenge there, although I know that Saskatchewan companies already sell pulse products into these countries anyway. If that is a concern overall, that is something that these countries need to think about because these countries want to get many of these people away from subsistence farming. It is the same thing that you are seeing in India and it is the challenge that India is having in terms of having such a mass of peasant farmers not making an economic living.

These countries are trying to bring in investment to help some of their people come out of subsistence farming because it is not an economic future for these people. By bringing in foreign investment, they create better-quality jobs. It is not that they should not have some structures in place, and that is the challenge many of these developing countries face. How do they make that transition? There is not a reason that, when we forge these free trade agreements, we do not ask these questions and that we do not try to make efforts even to help these countries in creating these foundations.

**The Chair:** Has the Government of Canada made available sufficient resources, both domestically and internationally, to assist the business community in its trade and investment search in other parts of world?

Are there consular offices? Do we have people here in Canada who can advise and prepare some of the work that is done by the Chamber of Commerce? Do we support our trade efforts, both domestically and internationally?

Ces accords de libre-échange sont conclus avec des pays dont la population est fortement concentrée dans l'agriculture de subsistance. C'était très dangereux pour les Mexicains. Cela a causé d'énormes problèmes. Ne pensez-vous pas que ces problèmes seront encore pires en Colombie, en particulier, et peut-être aussi au Pérou?

**Mme Mandel-Campbell :** Dans le cas du Pérou, certains de leurs produits agricoles sont extrêmement compétitifs. Nous les consommons ici au Canada.

**Le sénateur Stollery :** Ce sont des fruits et légumes.

**Mme Mandel-Campbell :** Des asperges, du brocoli et autres légumes.

**Le sénateur Stollery :** Je suis désolé, je ne voulais pas vous interrompre. Le libre-échange agricole a été favorisé par les exportateurs extrêmement efficaces des produits de l'horticulture, les fruits et légumes, mais bien sûr, ce n'est pas ce que la plupart des gens produisent. Ils cultivent plutôt les haricots, le maïs, et cetera.

**Mme Mandel-Campbell :** Les agriculteurs de subsistance, dans une grande mesure, produisent pour subvenir à leurs propres besoins, d'après mon expérience au Pérou et au Mexique. Ils ont un petit lopin de terre et nourrissent leurs familles et vendent peut-être un petit surplus au marché local.

Cela pose quelques difficultés, quoique je sais que des compagnies de Saskatchewan vendent déjà des légumineuses dans ces pays de toute façon. Si c'est préoccupant dans l'ensemble, ces pays doivent y réfléchir parce qu'ils veulent éloigner une bonne part de ces gens-là de l'agriculture de subsistance. On constate le même phénomène en Inde et c'est le défi qui se pose en Inde, le fait d'avoir une telle masse de paysans qui n'arrivent pas à gagner leur vie.

Ces pays tentent d'attirer des investissements pour aider une partie de leur population à sortir de l'agriculture de subsistance qui n'offre aucun avenir sur le plan économique. En attirant des investissements étrangers, ils créent des emplois de meilleure qualité. Ce n'est pas qu'ils ne devraient pas avoir en place certaines structures et c'est la difficulté à laquelle sont confrontés beaucoup de ces pays en développement. Comment opérer cette transition? Quand nous élaborons ces accords de libre-échange, il n'y a aucune raison de ne pas poser ces questions et de ne pas faire des efforts, allant même jusqu'à aider ces pays à créer ces fondations nécessaires.

**Le président :** Le gouvernement du Canada a-t-il débloqué des ressources suffisantes, autant sur le plan intérieur qu'au niveau international, pour aider la communauté des affaires dans sa recherche de partenaires d'affaires et d'investissement ailleurs dans le monde?

Y a-t-il des bureaux consulaires? Avons-nous ici au Canada des gens qui peuvent conseiller et préparer les travaux qui sont faits par exemple par la chambre de commerce? Appuyons-nous nos efforts en faveur du commerce, autant au Canada qu'à l'étranger?



**Ms. Mandel-Campbell:** I have mixed feelings about that, in the sense that I have met some people at DFAIT who do an amazing job. What strikes me sometimes is that if Canadian companies made the effort, there is really an amazing amount of resource out there for them that is free, readily available and provided by the government.

I argue that in some cases it needs to be more strategically allocated. We need to have a greater emphasis in terms of our ambassadors, who they are and who we choose, because they are our face to the world in the countries they are in. Sometimes you meet them and they are very smart. I see ambassadors — and I think I say this in my book — as being Canada's number one salespeople. That should be in their job description. Some of them know it, but not all of them.

In terms of the Chambers of Commerce, right now it is a very ad hoc kind of thing. We have these little expat associations here and there, and maybe a little Chamber of Commerce headed up by one guy who does it in his free time on Saturday afternoons.

Could we benefit from something like that? Absolutely. It also has to be a reflection of the presence of Canadian companies in those countries. If there is not that interest or presence, it is hard to create it.

**The Chair:** Finally, in your book you suggested that our financial system, the banking system, may be overly regulated, which may be a constraint to business.

**Ms. Mandel-Campbell:** I knew someone would ask that question.

**The Chair:** I mean that with tremendous respect for your work and what you do. Because it is such a topical issue, would you like to comment on it?

**Ms. Mandel-Campbell:** Yes. It is interesting. The die has not been completely cast yet. As it turns out, there are banks like Citigroup that in fact were too big and unwieldy and even though they were large, were not necessarily good at what they were doing. We do have some things to our benefit.

My own perspective is that we have been lucky in the fallout in that by nature, the banks operate on a risk-averse culture and they have been able to make so much money in Canada because of the captive market they had that they never really had the incentive to go out there and buy risky assets or do anything like that.

Having said that, I do not think that we should hold up our arms in victory and say that we have the right system. There are many shortcomings in the system. While right now risk aversion is the modus operandi that seems to be garnering success, I do not think in the long term that that will be the way forward. The financial system will pick itself up and dust itself off and you will see banks like Santander out of Spain, like Barclays out of the U.K., like some of the Australian banks that have managed to have international scale and at the same time not get into the mess of toxic assets.

**Mme Mandel-Campbell :** Je suis ambivalente à ce sujet, en ce sens que j'ai rencontré des gens au MAECI qui font de l'excellent travail. Ce qui me frappe parfois, c'est que si les compagnies canadiennes font des efforts, elles ont vraiment accès à des ressources extraordinaires qui sont gratuites, disponibles et fournies par le gouvernement.

Je soutiens que, dans certains cas, cela doit être réparti de manière plus stratégique. Nous devons accorder plus d'attention à nos ambassadeurs; nous devons les choisir soigneusement parce que ce sont eux qui nous représentent dans les pays où ils sont en affectation. Nous en rencontrons parfois et ils sont très brillants. Je considère les ambassadeurs — je pense l'avoir dit dans mon livre — comme les premiers vendeurs du Canada. Cela devrait figurer dans leur description de fonctions. Certains d'entre eux le savent, mais pas tous.

Quant aux Chambres de commerce, à l'heure actuelle, c'est très disparate. Nous avons de petites associations d'expatriés ici et là et peut-être une petite Chambre de commerce dirigée par un type qui s'en occupe dans son temps libre le samedi après-midi.

Pouvons-nous tirer profit de cela? Absolument. Il faut aussi que cela reflète la présence de compagnies canadiennes dans ces pays. Si cet intérêt ou cette présence n'existe pas, c'est difficile de les créer.

**Le président :** Enfin, dans votre livre, vous dites que notre système financier, le système bancaire, est peut-être surréglementé, ce qui nuit aux affaires.

**Mme Mandel-Campbell :** Je savais que quelqu'un poserait cette question.

**Le président :** Je le dis avec le plus grand respect pour votre travail. Comme c'est une question d'actualité, je me demande si vous aimeriez nous en parler.

**Mme Mandel-Campbell :** Oui. C'est intéressant. Les dés ne sont pas encore complètement jetés. Il se trouve qu'il y a des banques comme Citigroup qui étaient en fait trop grosses et trop lourdes et qui, en dépit de leur grande envergure, ne faisaient pas nécessairement bien ce qu'elles faisaient. Nous avons certains avantages.

Je suis personnellement d'avis que nous avons été chanceux dans cette affaire. De par leur nature même, les banques répugnent à prendre des risques et elles ont réussi à faire tellement d'argent au Canada grâce au marché captif à leur disposition qu'elles n'ont jamais vraiment été incitées à acheter des actifs risqués ou rien de tel.

Cela dit, je ne crois pas que nous puissions crier victoire et dire que nous avons le bon système. Il y a beaucoup de lacunes dans ce système. Bien qu'actuellement, on semble connaître le succès avec un mode opératoire axé sur la répugnance au risque, je ne crois pas qu'à long terme, ce soit la solution. Le système financier va se prendre en main et se rénover et l'on verra des banques comme la Santander en Espagne, ou Barclays au Royaume-Uni, ou encore certaines banques australiennes qui ont réussi à prendre une ampleur internationale tout en évitant de se retrouver dans le gâchis des actifs toxiques.

I think there is a happy medium there.

**The Chair:** Thank you, kindly. On behalf of all of us on the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, we extend our gratitude for your being here today. My colleagues will agree that it was a very informative meeting. We appreciate the assistance that you gave us in preparing a report to the government. We look forward to the next time.

**Ms. Mandel-Campbell:** I am honoured that you asked me to participate.

**The Chair:** Ms. Mandel-Campbell, thank you very much.  
(The committee adjourned.)

Je pense qu'il y a un juste milieu.

**Le président :** Merci beaucoup. Au nom de nous tous, au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, je vous exprime notre reconnaissance pour votre témoignage d'aujourd'hui. Mes collègues conviendront que c'était une réunion très fructueuse. Nous vous savons gré de l'aide que vous nous avez apportée dans l'élaboration d'un rapport au gouvernement. Nous comptons avoir le plaisir de vous revoir.

**Mme Mandel-Campbell :** Je suis honorée que vous m'ayez demandé de participer.

**Le président :** Madame Mandel-Campbell, merci beaucoup.  
(La séance est levée.)





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Tuesday, June 2, 2009**

*From the Canadian Council of Chief Executives:*

David Stewart-Patterson, Executive Vice-President;

Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

**Wednesday, June 3, 2009**

*Fraser Institute:*

Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (by video conference).

*As an individual:*

Andrea Mandel-Campbell, Author (by video conference).

#### TÉMOINS

**Le mardi 2 juin 2009**

*Conseil canadien des chefs d'entreprises :*

David Stewart-Patterson, vice-président exécutif;

Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international.

**Le mercredi 3 juin 2009**

*Institut Fraser :*

Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (par vidéoconférence).

*À titre personnel :*

Andrea Mandel-Campbell, auteure (par vidéoconférence).





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Foreign Affairs and International Trade

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

Wednesday, June 10, 2009  
Tuesday, June 16, 2009 (in camera)

**Issue No. 12**

### First and second (final) meetings on:

Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru

### INCLUDING:

THE NINTH REPORT OF THE COMMITTEE  
(Study on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada)

THE TENTH REPORT OF THE COMMITTEE  
(Bill C-24)

### APPEARING:

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P.,  
Minister of International Trade

### WITNESSES:

(See back cover)



Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Affaires étrangères et du commerce international

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Le mercredi 10 juin 2009  
Le mardi 16 juin 2009 (à huis clos)

**Fascicule n° 12**

### Première et deuxième (dernière) réunions concernant :

Le projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou

### Y COMPRIS :

LE NEUVIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(Étude sur le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada — 2008)

LE DIXIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(Projet de loi C-24)

### COMPARAÎT :

L'honorable Stockwell Day, C.P., député,  
ministre du Commerce international

### TÉMOINS :

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Corbin	Lang
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	MacDonald
Downe	Mahovlich
Fortin-Duplessis	Oliver
Grafstein	Zimmer

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Oliver replaced the Honourable Senator Segal (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator Lang replaced the Honourable Senator Wallin (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator MacDonald replaced the Honourable Senator Andreychuk (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator Dawson replaced the Honourable Senator Zimmer (*June 4, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE  
INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Corbin	Lang
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	MacDonald
Downe	Mahovlich
Fortin-Duplessis	Oliver
Grafstein	Zimmer

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Oliver a remplacé l'honorable sénateur Segal (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur Lang a remplacé l'honorable sénateur Wallin (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur MacDonald a remplacé l'honorable sénateur Andreychuk (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur Dawson a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 4 juin 2009*).

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, June 9, 2009:

Second reading of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru.

The Honourable Senator Andreychuk moved, seconded by the Honourable Senator Keon, that the bill be read the second time.

After debate.

The question being put on the motion, it was adopted.

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Andreychuk moved, seconded by the Honourable Senator Di Nino, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 9 juin 2009 :

Deuxième lecture du projet de loi C-24, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou.

L'honorable sénateur Andreychuk propose, appuyée par l'honorable sénateur Keon, que le projet de loi soit lu pour la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Andreychuk propose, appuyée par l'honorable sénateur Di Nino, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

La motion, mise aux voix, est adoptée.



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, June 10, 2009  
(20)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:27 p.m., in room 257, East Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Mahovlich and Segal (7).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 9, 2009, the committee began its consideration of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru.

**APPEARING:**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade.

**WITNESSES:**

*Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Matthew Kronby, Director General, Trade Law Bureau;

Heidi Kutz, Director, Inter-American Relations and Regional Policy.

*Department of Finance Canada:*

Carol Nelder-Corvari, Director, International Trade Policy and Chief Negotiator (Peru and Colombia FTAs);

Dean Beyea, Senior Chief, International Trade Policy.

The Honourable Stockwell Day made a statement and, together with Ms. Nelder-Corvari, answered questions.

At 5:07, Ms. Nelder-Corvari, with the assistance of Mr. Beyea, Mr. Krondy and Ms. Kutz, continued to answer questions.

It was agreed that the committee proceed to clause-by-clause consideration of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 10 juin 2009  
(20)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 27, dans la salle 257 de l'édifice de l'Est, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Mahovlich et Segal (7).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 9 juin 2009, le comité entreprend son examen du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou.

**COMPARAÎT :**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce international.

**TÉMOINS :**

*Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international :*

Matthew Kronby, directeur général, Droit commercial international;

Heidi Kutz, directrice, Relations interaméricaines et politique régionale.

*Ministère des Finances Canada :*

Carol Nelder-Corvari, directrice, Politique commerciale internationale, et négociatrice en chef (Accords de libre-échange avec le Pérou et la Colombie);

Dean Beyea, chef principal, Politique commerciale internationale.

L'honorable Stockwell Day fait une déclaration puis, aidé de Mme Nelder-Corvari, répond aux questions.

À 17 h 7, Mme Nelder-Corvari, aidée de MM. Beyea et Krondy et de Mme Kutz, continue de répondre aux questions.

Il est convenu que le comité procède à l'étude article par article du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou.

It was agreed that observation be appended to the report on Bill C-24; the text of which will be subject to the approval of the Subcommittee on Agenda and Procedure.

It was agreed that the title stand postponed.

It was agreed that clause 1, the short title, stand postponed.

With leave, it was agreed that clauses 2 to 57 carry.

With leave, it was agreed that schedules 1 to 7 carry.

It was agreed that clause 1, the short title, carry.

It was agreed that the title carry.

It was agreed that the bill be adopted, without amendment, but with observations to be appended to the report; the text of which are to be ready by Tuesday, June 16 and subject to the agreement of the Subcommittee on Agenda and Procedure.

It was agreed that the chair report the bill to the Senate.

At 5:32 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, Tuesday, June 16, 2009

(21)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met in camera this day at 3:08 p.m., in room 256-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, Chair, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Lang, MacDonald, Mahovlich, Oliver, Stollery and Zimmer (11).

*In attendance:* Natalie Mychajlyzyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 9, 2009, the committee continued its consideration of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered draft observations.

It was agreed, that the draft observations, as amended, be adopted and appended to the report on Bill C-24.

Il est convenu d'annexer des observations au rapport sur le projet de loi C-24, dont le texte sera soumis à l'approbation du Sous-comité du programme et de la procédure.

Il est convenu de reporter l'étude du titre.

Il est convenu de reporter l'étude de l'article 1, le titre abrégé.

Avec le consentement des membres du comité, il est convenu d'adopter les articles 2 à 57.

Avec le consentement des membres du comité, il est convenu d'adopter les annexes 1 à 7.

Il est convenu d'adopter l'article 1, le titre abrégé.

Il est convenu d'adopter le titre.

Il est convenu d'adopter le projet de loi sans amendement et d'annexer des observations au rapport dont le texte sera prêt le mardi 16 juin et soumis à l'approbation du Sous-comité du programme et de la procédure.

Il est convenu que la présidence fasse rapport du projet de loi au Sénat.

À 17 h 32, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

OTTAWA, le mardi 16 juin 2009

(21)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 15 h 8, dans la salle 256-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Lang, MacDonald, Mahovlich, Oliver, Stollery et Zimmer (11).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyzyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 9 juin 2009, le comité poursuit son examen du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou.

Conformément à l'article 92(2)f) du Règlement, le comité examine des observations provisoires.

Il est convenu que les observations provisoires modifiées soient adoptées et annexées au rapport sur le projet de loi C-24.



At 3:33 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

À 15 h 33, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTEST:*

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

## REPORTS OF THE COMMITTEE

Tuesday, June 9, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to table its

## NINTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, to review and report on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009, now tables its report entitled *Study on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada*.

Respectfully submitted,

*Le président,*

CONSIGLIO DI NINO

*Chair*

---

*(Text of the report appears following the evidence)*

## RAPPORTS DU COMITÉ

Le mardi 9 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de déposer son

## NEUVIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009 à étudier, afin d'en faire rapport, le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009, dépose maintenant son rapport intitulé *Étude sur le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada — 2008*.

Respectueusement soumis,

---

*(Le texte du rapport paraît après les témoignages)*



Tuesday, June 16, 2009

Le mardi 16 juin 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to present its

**TENTH REPORT**

Your committee, to which was referred Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru, has, in obedience to the order of reference of Tuesday, June 9, 2009 examined the said Bill and now reports the same without amendment but with observations, which are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

CONSIGLIO DI NINO

*Chair*

**Observations to the Tenth Report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade (Bill C-24)**

In reviewing Bill C-24, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is concerned that the bill, and the agreement that it enacts, puts Canadians in a number of sectors at a competitive disadvantage with other countries, specifically the United States of America.

The committee recommends that the Minister of International Trade undertake a review of the *Canada-Peru Free Trade Agreement*, *The Agreement on the Environment* and *The Agreement on Labour Cooperation* five years following its implementation to evaluate the trade implications for Canadian exporters, and, if necessary, put forward a plan for undertaking further bilateral negotiations with the Republic of Peru to enhance the agreement.

At a minimum, in all future free trade agreements, Canada should seek to obtain a provision as that found in Appendix I, section 2(d)(ii) of the Tariff Schedule for Peru in the *United States-Peru Trade Promotion Agreement*. That section allows the United States to automatically obtain any beneficial agricultural-related provision negotiated by Peru and other countries in the future. The Canada-Peru agreement does not include such a clause; therefore Canada will fail to benefit from future trade measures adopted by Peru that will otherwise benefit other countries.

Given the importance of trade for the prosperity of Canadians, it is also recommended that the Government of Canada ensure that our best negotiators, either inside or outside of the federal government, represent Canada in trade proceedings to obtain stronger and more effective trade agreements.

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de présenter son

**DIXIÈME RAPPORT**

Votre comité, auquel a été renvoyé le projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou, a, conformément à l'ordre de renvoi du mardi 9 juin 2009 étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement, mais avec des observations qui sont annexées au présent rapport.

Respectueusement soumis,

**Observations concernant le 10<sup>e</sup> rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international (projet de loi C-24)**

Après analyse, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international craint que le projet de loi C-24, ainsi que l'accord qu'il contient ne désavantagent les Canadiens dans un certain nombre de secteurs sur le plan de la concurrence avec d'autres pays, surtout les États-Unis d'Amérique.

Le Comité recommande que le ministre du Commerce international entreprenne un examen de l'*Accord de libre-échange Canada-Pérou*, de l'*Accord sur l'environnement* et de l'*Accord de coopération dans le domaine du travail* cinq ans après leur mise en œuvre, afin d'en évaluer les répercussions commerciales pour les exportateurs canadiens et, si nécessaire, propose un plan visant à entamer de nouvelles négociations bilatérales avec le Pérou dans le but d'améliorer l'accord.

Dans tous les accords de libre-échange qu'il conclura à l'avenir, il faudrait, à tout le moins, que le Canada cherche à inclure la clause qui se trouve à l'annexe 1, alinéa 2d)ii) du barème de tarifs du *United States-Peru Trade Promotion Agreement*, aux termes de laquelle les États-Unis bénéficient automatiquement de toute disposition relative à l'agriculture négociée ultérieurement par le Pérou et d'autres pays. L'accord entre le Canada et le Pérou ne comportant pas d'article de cette nature, le Canada ne bénéficiera pas des mesures commerciales futures adoptées par le Pérou qui seraient à l'avantage d'autres pays.

Compte tenu de l'importance du commerce pour la prospérité des Canadiens, le Comité recommande aussi que le gouvernement du Canada veille à ce que nos meilleurs négociateurs, qu'ils travaillent au gouvernement fédéral ou ailleurs, représentent le Canada lors des délibérations commerciales afin de pouvoir conclure des accords commerciaux plus rigoureux et plus avantageux.

It is the view of this committee that trade priorities should be excluded from Canada's decisions regarding disbursing foreign aid.

Le Comité est d'avis que les priorités commerciales devraient être exclues des décisions que prend le Canada en matière d'aide étrangère.



**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, June 10, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Peru, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Peru and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Peru, met this day at 4:27 p.m. to give consideration to the bill.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. Today the committee will be considering Bill C-24, the Canada-Peru Free Trade Agreement Implementation Act.

Appearing before the committee is the Honourable Stockwell Day, Minister of International Trade. He is accompanied by Carol Nelder-Corvari, Director, International Trade Policy and Chief Negotiator (Peru and Colombia FTAs), Finance Canada. As well, coming soon to the table will be Matthew Kronby, Director General, Trade Law Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade; Heidi Kutz, Director, Inter-American Relations and Regional Policy, Department of Foreign Affairs and International Trade; and Dean Beyea, Senior Chief, International Trade Policy, Finance Canada.

Minister, I understand you will make some brief comments, and we will then have an opportunity to ask some questions.

[*Translation*]

**Hon. Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade:** It is an honour to appear before your committee. I appreciate your interest in free trade, particularly at a time of global economic turmoil. We think it is very important to open doors for our workers, our investors and our businesses. That is one reason why we are going forward with agreements with countries that want to do the same.

[*English*]

We are, of course, still embracing the World Trade Organization. We want to see the Doha round come to a conclusion. We are very ambitious on that.

Meanwhile, it is also very important, in our view, to pursue bilateral free trade agreements. This particular agreement, related to Peru, is very positive. It has been received well on most sides, certainly between Canada and Peru.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 10 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé le projet de loi C-24, Loi portant sur la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Pérou, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Pérou et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Pérou, se réunit aujourd'hui à 16 h 27 pour étudier ce projet de loi.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je souhaite à tous la bienvenue à cette réunion du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. Nous allons nous consacrer aujourd'hui à l'étude du projet de loi C-24, Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Pérou.

Nous allons entendre monsieur Stockwell Day, ministre du Commerce international. Il est accompagné de Carol Nelder-Corvari, directrice, Politique commerciale internationale et négociatrice en chef, Accords de libre-échange avec le Pérou et la Colombie, Finances Canada. Nous accueillerons aussi sous peu Matthew Kronby, directeur général, Droit commercial international, et Heidi Kutz, directrice, Relations inter-américaines et politique régionale, tous deux d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, ainsi que Dean Beyea, chef principal, Politique commerciale internationale, Finances Canada.

Je crois savoir, monsieur le ministre, que vous allez commencer par nous faire part de quelques brefs commentaires et que vous vous proposez ensuite de répondre aux questions que nous ne manquerons pas de vous poser.

[*Français*]

**L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce international :** C'est un honneur de comparaître devant votre comité. J'apprécie le fait que vous êtes intéressés au sujet du libre-échange, surtout dans un climat mondial de crise fiscale. À notre avis, il est très important d'ouvrir les opportunités pour nos travailleurs, nos investisseurs et nos entreprises. C'est une des raisons pour laquelle nous allons poursuivre les accords avec les pays ouverts à ce sujet.

[*Traduction*]

Bien évidemment, nous sommes toujours des partisans de l'Organisation mondiale du commerce. Nous souhaitons vivement que les négociations du cycle de Doha aboutissent. Nous y comptons beaucoup.

Dans l'intervalle, il nous paraît également très important de tenter de parvenir à des accords de libre-échange bilatéraux. Nous sommes d'avis que celui-ci, que nous venons de conclure avec le Pérou, est un excellent accord. Il a été très bien accueilli par la plupart des parties, aussi bien au Canada qu'au Pérou.

For 2008, we saw the bilateral trade between our two countries at something like \$2.3 billion, and similar amounts related to bilateral, two-way foreign direct investment. This particular agreement is the first one that we have signed in the Americas since 2001, and we see great opportunities for workers, producers and investors on both sides.

The fact that about 97 per cent of all the tariffs that we impose on Peruvian goods coming into Canada will be immediately removed is very positive. In an economy like Peru's, where its workers and manufacturers are trying to raise their own levels of prosperity, when we take the tariffs off of those products and services that they want to sell to Canada, it helps them to do that. It makes them more competitive.

The remaining approximately 3 per cent of those tariffs will be eliminated over the next three to seven years, and this will be a positive thing. The removal of tariffs on our side will help our producers, investors and workers to sell products in a competitive way into Peru.

For all of these reasons, especially in a time of fiscal downturn, we believe that a free trade agreement like this, in and of itself, is positive. It also sends a signal to people in our own country and people around the world that if you really want to protect workers and industries, you do that by opening up the doors of opportunity, not closing them. That is what these agreements are all about.

I am glad you are interested in them and I look forward to your questions — and maybe even your advice. Thank you.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Welcome, Mr. Minister. It is always a pleasure to have you with us.

Mr. Minister, on June 8, 2009, some 30 demonstrators who belonged to Amazonian tribes were killed during confrontations with police, and 22 police officers also lost their lives. Tens of thousands of aboriginals are opposed to giving concessions to mining companies and others engaged in oil exploration in the tropical forest.

Mr. Minister, would chapter 8, which deals with investment, of the Canada-Peru Free Trade Agreement not negate the benefits of the side agreements between Canada and the Republic of Peru on the environment and labour? Because that chapter essentially recreates the same controversial model of chapter 11 of the North American Free Trade Agreement. You know how opposed environmentalists and labour representatives are to chapter 11 of NAFTA.

En 2008, les échanges commerciaux bilatéraux entre nos deux pays étaient d'environ 2,3 milliards de dollars, et le montant total des flux bilatéraux des investissements directs étrangers était à peu près comparable. Cet accord avec le Pérou est le premier que nous signions avec un autre pays des Amériques depuis 2001. Nous sommes convaincus qu'il permettra aux travailleurs, aux producteurs et aux investisseurs des deux pays de profiter de quantité de possibilités.

Le fait que nous éliminions immédiatement environ 97 p. 100 de tous les tarifs douaniers qui frappaient jusqu'ici les marchandises péruviennes entrant au Canada est une excellente chose. Dans une économie comme celle du Pérou, l'élimination de ces tarifs douaniers contribue aux efforts de tous, aussi bien les travailleurs que les manufacturiers, pour parvenir à une plus grande prospérité. Ils deviennent ainsi plus concurrentiels.

Nous ne continuerons donc à appliquer pour l'instant qu'environ 3 p. 100 de tarifs douaniers actuels, et ils seront éliminés progressivement au cours des trois à sept ans à venir. Ce sera une excellente chose. D'un point de vue canadien, ces mesures permettront à nos producteurs, nos investisseurs et nos travailleurs d'être plus concurrentiels pour vendre leurs produits au Pérou.

C'est pour toutes ces raisons que nous estimons, en particulier pendant une période de repli budgétaire, qu'un accord de libre-échange comme celui-ci est en soi une bonne chose. C'est aussi une façon de prêcher par l'exemple en montrant à nos concitoyens, et au reste du monde, que pour protéger réellement les travailleurs et les industries, il faut ouvrir et non fermer la voie à de nouvelles possibilités. C'est là l'objectif fondamental de ce type d'accord.

Je suis ravi que vous vous intéressiez à ces accords et j'attends avec intérêt vos questions, et même peut-être vos conseils. Je vous remercie.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Bienvenue monsieur le ministre, cela nous fait toujours plaisir de vous recevoir à notre comité.

Monsieur le ministre, le 8 juin 2009, une trentaine de manifestants membres des tribus amazoniennes ont été tués lors d'affrontements avec la police, et 22 agents de police ont également perdu la vie. Des dizaines de milliers d'amérindiens s'opposent à l'octroi de concessions aux compagnies minières et aux travaux de recherche de pétrole dans la forêt tropicale.

Monsieur le ministre, les gains des accords parallèles entre le Canada et la république du Pérou sur l'environnement et le travail ne seront-ils pas défaits par le chapitre 8 sur l'investissement de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la république du Pérou? Car en effet, ce chapitre reproduit sensiblement le même modèle controversé du chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain. Vous savez quelle opposition le chapitre 11 de l'ALÉNA suscite dans les milieux environnementalistes et les milieux du travail.



**Mr. Day:** Let me say one thing. First, it was with much regret that we heard about the violence that occurred in Peru, and I think that it will be the Peruvian people and Peru's members of Parliament who find the solutions to these problems. It is a shame that such a violent situation occurred. You are right. Twenty-two police officers were killed, and according to news reports, I believe that 28 or so other individuals were killed, and that is tragic.

**Senator Fortin-Duplessis:** Could that hinder the agreement?

**Mr. Day:** Yes, but that situation was not the result of our agreement.

**Senator Fortin-Duplessis:** No, I know.

**Mr. Day:** Unfortunately, violence does occur from time to time all over the world. I understand that Peru's lawmakers are going to amend some provisions in their legislation with respect to issues that affect the mining sector. But it is for them to decide.

Our agreement with Peru contains provisions governing labour and environmental laws. They are not just guidelines, they are regulations that will force Peru as well as Canada to respect the standards set by international labour organizations. In addition, under the environmental regulations, both Canada and Peru have to respect the United Nations regulations on biodiversity. They are rigorous regulations that include sanctions for violations by either side.

That is why I am confident about the agreement. It will force both sides to adhere to very clear regulations.

Canada will continue moving in that direction, and I hope that Peru's government will find a solution to the problems with its indigenous people.

[English]

**Senator Segal:** Mr. Minister, thank you for taking the time to help us today. I want to put the labour agreement and the environmental agreement that is an integral part of this legislation to you with this question: Is it now federal government policy that trade agreements that we negotiate with all countries will have these elements as part of it? Is that our going-in position, for example, in our negotiations that are beginning in earnest with the Europeans with respect to a European-Canada trade agreement?

If so, are you happy that the labour side provides sufficient openness for the free movement of people and capital, as well as goods, between Canada and the target country — in this case, our partners in Peru?

**Mr. Day:** I could just say very briefly, in answer to all of the questions you have posited, yes, yes and yes.

**M. Day :** Permettez-moi de dire une chose. Premièrement, c'est avec beaucoup de regret que nous avons vu la situation de violence au Pérou et, à mon avis, les solutions aux problèmes seront déterminés par le peuple péruvien et par leurs députés. C'est dommage de voir une situation de violence. Vous avez raison, 22 officiers de la police ont été tués et, selon les nouvelles, je pense, environ 28 autres personnes ont été tuées aussi et c'est tragique.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Est-ce que cela peut nuire à l'accord?

**M. Day :** Oui, mais la situation n'est pas le résultat de notre accord.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Non, je le sais.

**M. Day :** Partout dans le monde, il y a de temps en temps, malheureusement, des situations de violence. Je comprends que les législateurs au Pérou vont changer quelques articles de leurs lois relativement aux questions qui vont avoir des effets pour le secteur minier. Mais c'est à eux de le décider.

Nous avons, dans notre accord avec le Pérou, des articles qui vont régir les lois concernant les domaines du travail et de l'environnement. Ce n'est pas juste un guide, ce sont des règlements qui vont forcer le Pérou, et le Canada également, à respecter les normes des organisations du travail internationales. Aussi, avec les règlements environnementaux, il faut que nous respectons, de même que le Pérou, les règlements des Nations Unies sur la diversité biologique. Ce sont des règlements très forts qui comprennent des sanctions en cas d'infraction d'une partie ou de l'autre.

C'est pourquoi, j'ai confiance en l'accord parce qu'il va forcer les deux parties à suivre des règlements qui sont très clairs.

Pour notre part, nous allons continuer en ce sens et j'espère que le gouvernement du Pérou va trouver une solution à ses problèmes avec les indigènes.

[Traduction]

**Le sénateur Segal :** Merci, monsieur le ministre, d'avoir pris le temps de nous venir en aide aujourd'hui. Je veux maintenant en venir aux accords sur la main-d'œuvre et sur l'environnement qui font partie intégrante de cette législation en vous posant cette question. Le gouvernement fédéral a-t-il dorénavant pour politique d'inclure de tels documents dans les accords commerciaux que nous négocions avec d'autres pays? Est-ce là la position que nous adoptons dès le départ, par exemple dans les négociations que nous entamons tout juste avec l'Union européenne en vue de parvenir à un accord de libre-échange Canada-Europe?

Si c'est bien le cas, estimez-vous que les documents traitant du domaine du travail suffisent à garantir la libre circulation des personnes, des capitaux et des biens entre le Canada et le pays visé, le Pérou dans ce cas-ci?

**M. Day :** Je peux répondre très brièvement à toutes les questions que vous m'avez posées. Les réponses sont oui, oui et oui.

**Senator Segal:** Are you happy that this agreement will remove any difficulties that might now exist with respect to Canadian professionals seeking opportunities within the Peruvian marketplace? Are you happy that there will be no further substantive barriers to the free movement of goods, capital and people once this agreement is approved and ratified?

**Mr. Day:** It will certainly improve the situation. Even with an agreement as open as we have with the United States, there are still challenges and difficulties on the professional, business and occupation sides. It will vastly improve the situation.

**Senator Segal:** Your colleague, the Minister for International Development, recently indicated a reorientation of our foreign aid priorities to take greater interest in our own hemisphere, which is a policy the Prime Minister, to his credit, has enunciated.

Do you see any constructive linkage between this free trade agreement with Peru and our development activities in Peru? I ask that question in terms of investment on the development side. Do you see the two as quite separate?

**Mr. Day:** History shows, senator, that when you engage in trade and you do that in an elevated way and open up doors to trade, you are not just opening the doors. You are opening the eyes of everyone on both sides. Development will still be a key focus as we see the need and if there can be ways in which we can assist.

Last year, CIDA aid into Peru was about \$11 million. You will see resources continue. We are able to do that in some ways that can be measured. For instance, if we look at the CIDA aid that went into some of the poorer urban areas, where we were addressing things like freshwater and sewage problems, we can measure that. We can look at the urban area that received assistance, and just by a census, we know that last 760,000 people had improved water capabilities.

With respect to the CIDA investment related to assisting with the rates that children were finishing primary school, we can measure that also: In 2003, it was a little over 60 per cent; last year it was over 80 per cent.

The senator shared some concerns related to the extractive sectors. Through CIDA, we have directed funds into Peru to assist the government on the regulatory side when it comes to the extractive sector. We have helped in monitoring and in the protection of the environment. We are pleased with what we have invested so far into Peru. We can measure the results, and that will continue.

**Le sénateur Segal :** Êtes-vous convaincu que cet accord va éliminer les difficultés auxquelles peuvent se heurter maintenant des professionnels canadiens qui cherchent des débouchés sur le marché péruvien? Êtes-vous convaincu qu'il n'y aura plus d'entraves importantes à la libre circulation des biens, des capitaux et des personnes lorsque cet accord aura été approuvé et ratifié?

**M. Day :** Il va certainement améliorer la situation. Même avec des accords aussi ouverts que celui que nous avons conclu avec les États-Unis, il arrive que des professionnels et des entreprises n'aient pas la liberté d'action voulue et que des titres professionnels ne soient pas reconnus. Cet accord va nettement améliorer la situation.

**Le sénateur Segal :** Votre collègue, le ministre du Développement international, a indiqué récemment que nous allons redéfinir nos priorités en matière d'aide étrangère pour accorder plus d'importance à notre propre hémisphère. C'est une politique qui a été énoncée par le premier ministre et que nous devons porter à son crédit.

Faites-vous un lien implicite entre cet accord de libre-échange avec le Pérou et nos activités de développement dans ce pays? Je fais allusion ici aux investissements destinés au développement. Les deux vous paraissent-ils indépendants l'un de l'autre?

**M. Day :** L'histoire nous enseigne, sénateur, que lorsque vous vous adonnez au commerce et que vous le faites de façon dynamique et en libéralisant les échanges, vous ne vous contentez pas simplement d'ouvrir les portes. Vous ouvrez aussi les yeux de tous dans chacun des pays. Dans la mesure où nous percevrons des besoins, et si nous trouvons des moyens d'apporter de l'aide, nous continuerons à accorder beaucoup d'importance au développement.

L'an dernier, l'aide consacrée au Pérou par l'ACDI a été d'environ 11 millions de dollars et nous allons continuer à aider ce pays. Les moyens que nous choisissons pour cela nous permettent, dans une certaine mesure, de mesurer les résultats de cette aide. C'est ainsi que l'aide de l'ACDI dans certaines des zones urbaines les plus pauvres, où nous nous sommes attaqués, par exemple, à des problèmes d'eau potable et d'égouts, donne des résultats mesurables. Nous savons, par un simple décompte, que 760 000 personnes ont bénéficié d'un accès plus facile à une eau de meilleure qualité.

Nous pouvons aussi mesurer l'efficacité des sommes investies par l'ACDI pour permettre à un pourcentage plus élevé d'enfants de terminer leurs études primaires. Alors qu'ils étaient un peu plus de 60 p. 100 en 2003, ils dépassaient les 80 p. 100 l'an dernier.

Le sénateur nous a fait part de certaines de ses préoccupations concernant le secteur de l'extraction. Nous avons, par l'intermédiaire de l'ACDI, versé des fonds au gouvernement péruvien pour l'aider à réglementer ce secteur. Nous l'avons aidé à assurer le contrôle et la protection de l'environnement. Nous sommes très satisfaits des investissements que nous avons faits jusqu'à maintenant au Pérou. Nous pouvons en mesurer les résultats, et nous allons continuer.



A free trade agreement raises the levels of prosperity that takes place over time. Some of the challenges will still be there, and it is still our intention, as their government allows us, to work with them.

**Senator Downe:** The United States-Peru Trade Promotion Agreement contains a separate chapter on intellectual property rights. It requires that the two countries ratify a number of international agreements and includes detailed provisions related to digital products such as software, music, domain names on the Internet, copyright, patents, trademarks and enforcement. None of these protections were negotiated under this deal. I am wondering why we failed to obtain the same benefits for Canada.

**Mr. Day:** Again, that goes both ways. Peru was seeking development in those particular areas. You are probably aware that previously we had tabled Bill C-61, which had to do with many of the questions relative to intellectual property rights. That bill will be reintroduced, but I cannot say exactly when. The house leader has his order in terms of when.

We hear from the international community, quite frankly, that we can improve in that area. We have done a number of things to show that we are concerned. As you are aware, last year, resources and regulations were put in place to deal with counterfeiting and piracy, especially those related to the movie industry and CDs. We have taken that step.

We will continue, but we could not put that into the agreement at this point when we have not fully developed and had our legislation on those specifics passed in our own house.

We have sent the signals clearly that we are marching down that road. It is interesting that you mentioned that because in a meeting today with one of the EU commissioners related to our pursuit of a broader economic agreement with the EU, that subject also came up. They wanted some assurance that we are working diligently down that road, and we are. As we do that, these are things that may be added to an agreement like Peru's or any other country. That is where we are right now.

Progress is taking place, and we need to put in our own domestic legislation before we try to introduce that as something that can be enforceable in a free trade deal.

**Senator Downe:** Is there a provision to modify the agreement with Peru to add that provision?

Avec le temps, un accord de libre-échange améliore la prospérité. Il reste cependant des défis à résoudre et nous avons toujours l'intention, dans la mesure où cela conviendra au gouvernement péruvien, de collaborer avec lui.

**Le sénateur Downe :** L'Accord de promotion du commerce États-Unis-Pérou contient un chapitre distinct consacré aux droits de propriété intellectuelle. Il impose aux deux pays de ratifier un certain nombre d'ententes internationales et contient des dispositions détaillées concernant des produits numériques, comme les logiciels, la musique, les noms de domaine sur Internet, les droits d'auteur, les brevets, les marques de commerce et l'application de la loi et de la réglementation. Aucune de ces mesures de protection n'a été négociée dans ce cas-ci. Je me demande si cela signifie que nous ne sommes pas parvenus à obtenir les mêmes avantages pour notre pays que les États-Unis.

**M. Day :** Là aussi, c'est un jeu qui se joue à deux. Le Pérou voulait favoriser le développement dans ces domaines particuliers. Vous savez probablement que nous avons déposé auparavant le projet de loi C-61, qui traite de nombreux aspects des droits de propriété intellectuelle. Ce projet de loi va être présenté à nouveau, mais je ne saurais vous dire exactement quand. C'est le leader du gouvernement à la Chambre des communes qui décide du calendrier.

Pour être honnête, la communauté internationale nous a dit que nous avions des progrès à faire dans ce domaine. Nous avons adopté un certain nombre de mesures pour bien montrer que nous prenons ces questions au sérieux. Comme vous le savez, l'an dernier, nous avons consacré des fonds à l'adoption de règlements pour lutter contre la contrefaçon et le piratage, en particulier dans le domaine du cinéma et de la musique. C'est ce que nous avons fait.

Nous allons poursuivre sur cette voie, mais nous ne pouvions pas inscrire de telles mesures dans cet accord alors que nous n'avions pas encore fini d'élaborer les nôtres et que notre législation en la matière n'avait pas encore été adoptée par notre propre Parlement.

Nous avons toutefois indiqué clairement que c'est la voie que nous suivons. Il est intéressant que vous abordiez cette question parce qu'elle l'a été aujourd'hui lors d'une réunion avec l'un des commissaires de Bruxelles dans le cadre de nos efforts pour parvenir à un accord économique plus large avec l'Union européenne. Les Européens souhaitent obtenir des garanties que nous allons continuer à nous attaquer à ces questions, et c'est bien ce que nous faisons. Il se peut que cela nous amène par la suite à vouloir ajouter des dispositions en la matière au texte de l'accord conclu avec le Pérou, ou avec n'importe quel autre pays. Voilà où nous en sommes pour l'instant.

Nous réalisons des progrès et nous devons appliquer notre propre législation intérieure avant de tenter d'insérer des dispositions de ce genre qui aient force de loi dans un accord de libre-échange.

**Le sénateur Downe :** Un article de l'accord conclu avec le Pérou permet-il d'ajouter par la suite ce type de disposition?

**Mr. Day:** In any agreement, agreement on both sides can bring about modifications or improvements to a free trade agreement. That example could well be one of them.

**Senator Downe:** That is assuming Peru agrees.

**Mr. Day:** Exactly.

**Senator Downe:** Minister, on the potato industry, tariffs are eliminated under the Peru-United States agreement right away for the Americans. With the exception of seed potatoes, Canadians have to wait 10 years to obtain the same benefit. Why did we not get the same benefit the United States received?

**Mr. Day:** We keep an eye on other countries and what they are doing. We always do agreements based on our own interest.

As I indicated earlier, in some areas can you take the full tariff off immediately; 97 per cent of those will come off right away. In others, to get agreement from a particular sector, you have to do it over a period of time.

If you recall, even before NAFTA, in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, some of the areas of removal were as long as 17 years. When that was implemented, even then Canadians were saying that 17 years was forever. Of course, 17 years have come and gone, and the tariffs have gone also. It is simply a matter of what you can achieve; what is realistic; and sometimes it takes time to have a particular sector or particular industry buy in, due to their sensitivities, and how vulnerable they think they are.

As another example, in our trade agreement with the EFTA region, the European Free Trade Area comprising Switzerland, Norway, Iceland and Liechtenstein, for tariff removals related to some aspects of the shipping industry, we had to sign for a 15-year period, and it will be three years before some of that will kick in.

You do what is doable. Over all, as I said, the majority of tariffs are off quickly, and there is trading that goes on — hence the word “trade” — and you get the best deal you can, and that is how this one materialized.

**Senator Downe:** Under Peru's free trade agreement with the United States, pork producers receive a five-year tariff phase-out period. In the Canadian deal, it is 17 years. Why were we not able to negotiate a better deal for Canada?

**M. Day :** Comme dans tout accord, il faut que les deux parties s'entendent pour apporter des modifications ou des améliorations à un accord de libre-échange. C'est un domaine dans lequel cela pourrait se faire.

**Le sénateur Downe :** En faisant l'hypothèse que le Pérou soit d'accord.

**M. Day :** C'est exact.

**Le sénateur Downe :** Monsieur le ministre, en ce qui concerne le secteur de la pomme de terre, l'Accord conclu entre le Pérou et les États-Unis élimine immédiatement les tarifs douaniers sur les produits américains. Si ce n'est des pommes de terre de semence, les Canadiens devront attendre dix ans pour obtenir le même avantage. Pourquoi n'avons-nous pu obtenir les mêmes avantages que ceux dont ont bénéficié les États-Unis?

**M. Day :** Nous nous tenons informés de ce que font les autres pays, mais nous négocions toujours nos accords en fonction de nos propres intérêts.

Comme je l'ai indiqué précédemment, dans certains domaines, vous pouvez éliminer immédiatement la totalité des tarifs douaniers. C'est ce qui se produira pour 97 p. 100 d'entre eux. Dans d'autres, vous devez accepter d'étaler les réductions dans le temps pour parvenir à une entente.

Vous vous souviendrez qu'avant l'entrée en vigueur de ALENA, sous le régime de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'élimination des tarifs douaniers a pris jusqu'à 17 ans dans certains secteurs. Lors de l'entrée en vigueur de cet accord, même les Canadiens affirmaient que 17 ans équivalaient à une éternité. Bien évidemment, les 17 ans se sont écoulés et les tarifs douaniers ne sont plus qu'un souvenir. Cela dépend tout simplement du résultat que vous voulez obtenir, de ce qui est réaliste. Il faut parfois du temps pour qu'un secteur particulier ou une industrie précise se fasse à l'idée. Cela peut tenir à ses sensibilités et à la perception qu'elle a de sa vulnérabilité.

On peut donner comme autre exemple de ce type de disposition celles qui figurent dans l'Accord de libre-échange signé par le Canada et les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), soit la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. L'élimination des tarifs douaniers pour certains volets de l'industrie du transport prendra 15 ans, et il faudra trois ans avant que le décompte ne commence.

Vous faites ce qui est réaliste. Dans l'ensemble, comme je l'ai dit, la majorité des tarifs douaniers sont éliminés rapidement. La négociation donne lieu à des échanges et c'est ainsi que vous obtenez le meilleur accord possible. Voilà comment nous y sommes parvenus dans ce cas-ci.

**Le sénateur Downe :** Dans le cadre de l'Accord de promotion du commerce États-Unis-Pérou, l'élimination des tarifs douaniers pour les producteurs de porc est étalée sur cinq ans. Dans l'accord conclu avec le Canada, cette période est de 17 ans. Pourquoi ne sommes-nous pas parvenus à négocier une meilleure entente pour le Canada?



**Mr. Day:** Again, there are certain sensitivities. We can talk about pork particularly, but let us say any particular area of production or manufacture, in a trade deal, as negotiated or working through it, one of the countries might be much more mature in the development of that particular industry, or of that particular product. Another country may be emerging in that area, and, therefore, very concerned that because the industry has emerged so maturely and is so strong in the competing country with which you are signing a deal, it does not want to be totally overwhelmed. The country registers its sensitivities in that regard.

You drive the best bargain you can, and some areas would be the ones that do not comprise the 97 per cent of all tariffs that will be removed immediately. You get the best deal you can. You consult with your industries to make sure there are not major problems, and you move on. That is what we have done.

**Senator Downe:** I quoted Senator LeBreton yesterday in the chamber, "No minister, no bill," and I appreciate the minister being here today on short notice.

Minister Day, Canadian negotiators also failed to obtain a clause similar to that of the United States trade agreement allowing American agricultural exporters to Peru to benefit from any further trade negotiations entered into by Peru. In other words, if Peru negotiates a better deal with another country, the U.S. automatically gets that deal. We do not have that provision. Why did we not obtain that provision?

**Mr. Day:** For some of our trade agreements we do and some we do not. I appreciate that some people look at situations as a glass half full and some half empty. I appreciate you taking the half empty point of view.

We were able to achieve a deal because we were willing to show accommodation. You mentioned pork, for instance. Much of our pork will have full access in the free trade deal, but when it hits a certain quantity — and we do not know when it will hit that, because it is a bit of an untried market — then that tariff will cut in. Therefore, you need to look at and reflect on what did get access, as much of our pork did. When it hits that certain level, then there will be a tariff that will kick in.

I could tell you that we sometimes win with different countries that we are negotiating with right now when we say, "Anything the U.S. gets, we get." There have been times when the U.S. has said, "Anything Canada gets, we want." They may not get it. Therefore, you put the cards on the table; you look at the areas that matter most to you and the best interests of your country, workers and producers, and sometimes can you get a clause that

**M. Day :** Une fois encore, il arrive que nous soyons confrontés à certaines sensibilités. Nous pouvons parler du porc en particulier, mais on peut aussi dire qu'il arrive, lors de la négociation d'un accord commercial, qu'un secteur donné de production ou de fabrication de l'un des deux pays soit beaucoup plus développé que dans l'autre pays, dans lequel il ne fait qu'émerger. Ce dernier peut alors craindre d'être complètement noyé sous les produits de l'autre pays du fait de son manque de maturité et de la puissance concurrentielle de l'autre. Les pays déclarent les secteurs qu'ils jugent délicats de ce point de vue.

Vous négociez de votre mieux et vous allez finir par accepter que les produits de certains secteurs ne bénéficient pas immédiatement de l'élimination de 97 p. 100 de tous les tarifs douaniers. Vous obtenez la meilleure entente possible. Vous consultez les représentants de vos secteurs d'activités pour vous assurer que l'accord à l'étude ne pose pas de problèmes majeurs, et puis vous allez de l'avant. C'est ainsi que nous avons procédé.

**Le sénateur Downe :** J'ai cité ce qu'a dit le sénateur LeBreton hier en Chambre : « Pas de ministre, pas de projet de loi. » Je remercie le ministre d'être là aujourd'hui après un préavis si bref.

Monsieur le ministre, les négociateurs canadiens ne sont pas non plus parvenus à obtenir une disposition comparable à celle figurant dans l'entente conclue avec les États-Unis. Celle-ci permettra aux exportateurs américains de produits agricoles vers le Pérou de bénéficier des dispositions qui figureront dans tout autre accord conclu par la suite avec le Pérou. En d'autres termes, si un autre pays négocie une meilleure entente avec le Pérou, les producteurs américains en profiteront automatiquement. Il n'y a pas de disposition de ce genre dans l'accord que nous avons conclu avec le Mexique. Pourquoi?

**M. Day :** C'est une disposition qui figure dans certains de nos accords commerciaux, mais pas dans tous. Une personne voit un verre à moitié plein alors qu'une autre le voit à moitié vide. Je vous concède que vous avez le droit de le voir à moitié vide.

Nous sommes parvenus à une entente parce que nous étions prêts à faire preuve de souplesse. Vous avez pris l'exemple du porc. Cet accord de libre-échange permet à la plupart de nos produits du porc d'accéder librement au marché péruvien. Cependant, lorsque ces exportations atteindront un seuil donné, et nous ignorons quand cela se produira parce que nous n'avons pas l'expérience de ce marché, cela déclenchera l'application d'un tarif douanier. Nous devons donc comptabiliser nos exportations de produits du porc sur ce marché parce que, à partir d'un certain niveau, elles devront acquitter des droits de douane au Pérou.

Je peux vous dire que, dans les négociations que nous menons actuellement avec divers pays, il arrive que nous parvenions à les amener à nous consentir les mêmes dispositions que celles qu'obtiennent les États-Unis. Il est également arrivé que ce soit les États-Unis qui déclarent vouloir obtenir tout ce que le Canada a obtenu ou obtiendra. Ils ne l'obtiennent pas toujours. Vous étalez alors vos cartes sur la table, vous cherchez ce qui est le plus

says, "Whatever the U.S. gets. . . ." Sometimes you cannot. It happens to them, also.

**Senator Downe:** This time we did not get it.

**The Chair:** Is that a question?

**Senator Downe:** No, it is a comment.

**Senator Andreychuk:** I will yield to Senator Downe.

**Senator Dawson:** Are you calling me Senator Downe?

**Senator Andreychuk:** I am preoccupied.

[Translation]

**Senator Dawson:** I want to come back to the comments of my colleague. I know that at this stage in free trade agreement negotiations, the possibility of a Senate committee making any changes is pretty slim. Nevertheless, I want to say that I agree with my colleague regarding the updating of our agreements. As Peru negotiates agreements with other countries, our agreements should be the same as those with the United States. When the U.S. signs an agreement, they say: if Peru signs a good agreement with another country, we want access to that same privilege.

I just want to say that it is a provision that I am going to support. It would be easier to say: whatever is good for the United States is good for Canada.

My colleague from Prince Edward Island mentioned potatoes. I am going to talk about pork. The agreement between the U.S. and Peru on pork and beef is necessarily more beneficial to American producers of pork and beef. I would have liked to receive the same level of cooperation from our partner Peru that the Americans did.

It seems obvious that there is a tendency in negotiations to apply pressure. I believe that in the next few weeks, we are likely to have another agreement with respect to Colombia. I want to be sure that we are able to put pressure on the government to ensure that these agreements will be ratified. We would like the government to be more in line with the U.S. regarding negotiations with other countries. I do not see why we should get any less than they do.

Those are more comments than questions. I just wanted to assure you, Mr. Minister, that I understand full well the process by which the agreement was reached, and it was not simple. It is important for us to say that even though we are going to approve this as a committee, that does not mean that we reached the level of negotiations we could have.

important pour vous et le plus avantageux pour votre pays, pour ses travailleurs et ses producteurs, et il arrive que vous obteniez l'accord de l'autre partie pour vous consentir ce que les États-Unis obtiendront. Il arrive aussi que vous n'y arriviez pas. Cela leur arrive également.

**Le sénateur Downe :** Cette fois-ci, nous n'y sommes pas parvenus.

**Le président :** Est-ce une question?

**Le sénateur Downe :** Non, un commentaire.

**Le sénateur Andreychuk :** Je cède mon tour de parole au sénateur Downe.

**Le sénateur Dawson :** Est-ce moi que vous appelez sénateur Downe?

**Le sénateur Andreychuk :** Je suis préoccupée.

[Français]

**Le sénateur Dawson :** Je vais reprendre les commentaires mon collègue. Je sais qu'à cette étape des négociations d'une entente de libre échange, la possibilité qu'un comité du Sénat y apporte des modifications est assez limitée. J'aimerais quand même dire qu'il me semble évident que les commentaires de mon collègue concernant la mise à niveau de nos ententes, au fur et à mesure que le Pérou négocie des ententes avec d'autres pays, devrait être la même que celles avec les États-Unis. Quand ceux-ci signent une entente, ils disent : si jamais le Pérou signe une bonne entente avec un autre pays, on veut profiter du même privilège.

Je veux juste indiquer que c'est une clause que je vais appuyer. Ce serait plus facile de dire que ce qui est bon pour les États-Unis est bon pour le Canada.

Mon collègue de l'Île-du-Prince-Édouard parlait des patates, je vais parler du porc. Dans le cas du porc, l'entente entre les États-Unis et le Pérou concernant le porc et le bœuf est nécessairement plus avantageuse pour les producteurs de porc américain et les producteurs de bœuf américain. J'aurais espéré avoir le même niveau de collaboration de la part de notre partenaire du Pérou que les Américains ont pu obtenir.

Il me semble évident que la tendance dans les négociations est de mettre de la pression. Je crois savoir que dans les prochaines semaines, nous risquons d'avoir une autre entente concernant la Colombie. Je voudrais être certain qu'on est capable de mettre de la pression sur le gouvernement pour nous assurer de ratifier ces ententes. Nous aimerions que le gouvernement soit un peu plus au même niveau que les États-Unis concernant les négociations avec les autres pays. Je ne vois pas pourquoi on devrait obtenir moins qu'eux.

Ce sont plus des commentaires que des questions. Je voulais quand même vous assurer, monsieur le ministre, que je comprends très bien le processus par lequel vous êtes arrivés à l'entente qui n'est pas simple. Il est important pour nous de dire que même si nous allons comme comité l'approuver, cela ne veut pas dire que nous avons atteint les niveaux de négociations qu'on aurait pu atteindre.



**Mr. Day:** I am always interested when I hear a comment about the Americans. It is an interesting approach, especially if we consider our agricultural sectors. We have a unique position in the world in terms of the sectors we indicated must remain protected.

As you know, they are known as the supply managed areas. Americans do not have such considerations. I think there are people in the United States who are very envious of Canada because we maintained our position on protected sectors. That is why it is hard to draw a comparison that is truly fair. We achieved something that was impossible for the Americans. We have to compare apples with apples.

**Senator Dawson:** Like my colleague, I fall into the glass is half-empty category. I think we could do better. I said from the beginning that I understand the constraints you are under. I understand that market control was to Canada's advantage. But I want to be able to tell you that we expect a lot from you, as minister, and that we will have a chance to debate the issue in the future. The way I see it, the glass is half empty, and the way you see it, the glass is half full. There will always be a disagreement. It may take a bigger glass, I don't know.

**Mr. Day:** If the glass is smaller, we can say that it has a lot of water. I appreciate your opinion, but I am convinced we have an agreement that has a lot of advantages for Canada's workers, producers and investors, and for the Peruvian people, as well.

Let us consider another sector where I think we are more advanced than the Americans, the mining sector. We also have another position, another policy. We have produced guidelines for the mining sector on corporate responsibility. We have set up a centre of excellence. We now have an advisor for the mining sector. That benefits us, but also and more importantly, the people of Peru.

We could be here for days making comparisons with the United States, but I still think that we now have an agreement that provides many benefits to Canadians. Those benefits did not exist a year ago, but they will be around for a long time to come.

Of course, there will be differing views, but we have a situation, an agreement that will improve our trading positions. I appreciate your point of view.

[English]

**The Chair:** Senator Andreychuk, I will give you the last question for the minister. The officials will remain. As a matter of fact, the two gentlemen in the back are anxious to come and give us a little more wisdom.

**M. Day :** Je suis intéressé toujours quand j'entends un commentaire qui vise les Américains. C'est une approche intéressante, surtout si on considère nos secteurs agricoles, nous avons une position unique dans le monde avec les secteurs où nous avons indiqué « doit rester protégé ».

Comme vous le savez, on dit en anglais, « the supply managed areas ». Les Américains n'ont pas de considérations comme cela. Je pense qu'il y a des gens aux États-Unis qui envient beaucoup le Canada parce que nous avons maintenu notre position avec les secteurs protégés. C'est pourquoi il est difficile d'avoir une comparaison exactement équitable. Nous avons atteint quelque chose d'impossible pour les Américains. Il ne faut pas comparer des pommes et des oranges.

**Le sénateur Dawson :** Je me situe comme mon collègue dans la catégorie du verre à moitié plein. Je pense qu'on pourrait faire mieux. Je vous ai dit dès le départ que je comprends les contraintes que vous avez. Je comprends que le contrôle des marchés a été à l'avantage du Canada. Mais j'aimerais qu'on soit capable de vous dire, en tant que ministre, que nous attendons beaucoup de vous, que nous allons avoir l'occasion de le débattre dans l'avenir. D'après moi le verre est à moitié vide et pour vous, le verre est à moitié plein. On aura toujours un désaccord. Ça prendrait un plus grand verre peut-être, je ne sais pas.

**M. Day :** Si le verre est plus petit, on peut déterminer qu'il y a beaucoup d'eau. J'apprécie votre avis mais je suis convaincu que nous avons un accord qui contient beaucoup de bénéfices pour les travailleurs, les producteurs, les investisseurs du Canada et qui aura des bénéfices pour les gens du Pérou aussi.

Si on considère un autre secteur où, à mon avis, nous sommes plus avancés que les Américains, c'est dans le secteur minier. Nous avons aussi une autre position, une autre politique. Nous avons produit des guides pour les secteurs miniers au sujet de la responsabilité des entreprises. Nous avons mis sur pied un centre d'excellence. Nous avons un conseiller maintenant pour le secteur minier. C'est un avantage pour nous mais aussi et surtout pour les gens du Pérou.

Nous pouvons rester ici quelques jours et faire les comparaisons avec les États-Unis et encore, à mon avis, nous avons maintenant un accord avec beaucoup de bénéfices pour les Canadiens et Canadiennes. Ces bénéfices n'étaient pas là il y a un an, mais qui vont rester pour longtemps à l'avenir.

Surtout, nous aurons des avis qui ne sont pas exactement les mêmes mais nous avons une situation, un accord qui améliorera nos positions d'échange. J'apprécie votre point de vue.

[Traduction]

**Le président :** Sénateur Andreychuk, c'est vous qui poserez la dernière question au ministre. Les fonctionnaires, eux, vont rester. En vérité, les deux messieurs qui se trouvent à l'arrière sont très désireux de nous en apprendre un peu plus.

**Senator Andreychuk:** I think the minister has addressed my interest. I was quite interested to hear my colleagues want to be just like the Americans because I think, when I was sitting in the opposition, they were telling us how they were not just like the Americans. I think it is an interesting debate.

I looked into the agreement and it will be of benefit in some of the areas that I have worked on in agriculture; certainly, wheat, barley and pulse crops are a huge issue and it will be a huge market for us. On the one hand, there are some restrictions on beans, and I wondered why. On the other hand, we are not into that area in any significant way. The areas of concern to us seem to have been covered.

That leads me to my point. The stakeholders who are interested in trading and working in Peru were consulted. As we know in the previous agreement a significant sector of shipbuilders that had concerns, and we had to slow down a process for them for over 10 years and then there were barriers left for them.

In our trade agreement with Peru, there were obviously consultations. Where was a significant difficulty, and with whom? Alternatively, was this an agreement where the relationship and consultation addressed their issues?

**Mr. Day:** We tried to do both simultaneously. I can give credit to our agricultural sectors and producers. When we are involved in free trade discussions, and Peru is no exception, they are right at our elbow making sure that their interests are protected. When we go into these free trade agreements, it is safe to say that anything to do with agriculture is highly sensitive and requires much consultation before we go ahead and stake out a position to ensure that we are accommodating our own producers and growers. That would be an area of very high and key interest.

With respect to areas like machinery, we wanted to ensure and our producers wanted to be sure that in the manufacture of machinery, here is an area where the labour side of the accord is important. For instance, the manufacturer of heavy machinery in Canada is highly specialized, as is understandable, and highly paid; you do not want to be competing with a country that has no such regulations, especially on their workforce.

That was an area of sensitivity that the labour side of the accord helped to allay and put to rest. We know that a worker in Peru will not necessarily be getting the same wage as a worker in Canada. However, in Peruvian labour laws, they are subject to all of the things our labour laws are subject to, whether it is child labour, the number of hours worked or safety and occupational

**Le sénateur Andreychuk :** Je crois que le ministre a traité des sujets qui m'intéressaient. J'ai trouvé fort intéressant d'entendre mes collègues indiquer qu'ils voulaient que nous obtenions la même chose que les Américains alors que, à l'époque où je siégeais dans l'opposition, ils nous expliquaient en quoi nous étions différents des Américains. Je trouve que c'est là un débat intéressant.

J'ai lu le texte de l'accord et il sera avantageux dans certains des secteurs de l'agriculture dans lesquels j'ai travaillé. Il est certain que les cultures de blé, d'orge et de légumineuses posent d'énormes problèmes et que le Pérou constituera un marché énorme pour nous. Par contre, je me demande pourquoi des restrictions continuent à s'appliquer aux fèves. Ce n'est toutefois pas une question très importante pour nous. L'accord semble couvrir les produits agricoles qui sont importants pour nous.

Cela m'amène au point qui m'intéresse. Les intervenants désireux de faire du commerce et de travailler au Pérou ont été consultés. Comme nous le savons, dans l'accord précédent, une part importante des chantiers de construction navale éprouvait des inquiétudes, et nous avons dû étaler le processus sur plus de 10 ans pour eux et conserver quelques barrières commerciales pour les protéger.

L'accord commercial que nous avons conclu avec le Pérou a manifestement donné lieu à des consultations. Dans quels domaines a-t-on fait face à des difficultés importantes, et avec qui? Pour formuler les choses autrement, les parties concernées ont-elles pu résoudre les problèmes qui se sont présentés dans le cadre de leurs relations et par la consultation?

**M. Day :** Nous avons essayé de faire les deux simultanément. Je peux ici reconnaître le mérite des secteurs de l'agriculture et des producteurs agricoles. Quand nous participons à des discussions sur le libre-échange, et le Pérou ne fait pas exception à la règle, leurs représentants surveillent très attentivement ce qui se passe pour veiller à la protection de leurs intérêts. Quand nous négocions ces types d'accord, il ne fait aucun doute que tout ce qui touche à l'agriculture est très délicat et impose de procéder à davantage de consultations avant d'aller de l'avant et de définir notre position, pour nous assurer que nous tenons compte des intérêts de nos producteurs agricoles. C'est un domaine qui suscite énormément d'intérêt.

Dans le cas d'autres secteurs, comme celui de la machinerie, nos producteurs et nous tenons à nous assurer de bien défendre leurs intérêts car le volet main-d'œuvre de l'accord est important pour eux. C'est ainsi que les fabricants de machinerie lourde au Canada sont très spécialisés et que les emplois dans ce secteur, comme on peut s'y attendre, sont fort bien rémunérés. Vous ne voulez pas subir la concurrence d'un pays qui n'est pas soumis à la même réglementation, en particulier sur la main-d'œuvre.

Le volet main-d'œuvre de l'accord touchait à toute une série de questions délicates qui soulevaient des inquiétudes et que le texte final de l'accord a permis d'apaiser. Nous savons fort bien qu'un travailleur péruvien ne sera pas nécessairement rémunéré au même niveau qu'un travailleur canadien. Toutefois, la législation péruvienne du travail comporte quantité de dispositions assez



issues. That was another area of sensitivity where we drove hard to ensure that we had something we could hold another country to.

The same goes for the environmental side of the accord. If there is a particular industry that has some effect in their production process in terms of emissions and we have certain emission rules in Canada, we want to ensure that our industries will not be at a significant disadvantage because there is no such sensitivity or concern on the Peruvian side. That is why they signed on to the environmental side of the accord, which ties into the UN regulations on biological diversity. We had the usual array of sensitivities from those areas, and we believe we largely addressed them. That is why we were able to move ahead with the deal.

You mentioned shipbuilding. You are quite right; it is simply a fact that there are some industries, in either country, where if the industry had their way, there would not be an agreement. They like their protective status. We work with them to say we cannot preserve that forever, but we will take the time to help you adjust. You are quite right; in the shipbuilding side of the agreement, which we achieved with the European countries, there are two classifications of vessels, one in which you will see all of the tariffs coming off in about 10 years and others in about 15 years. Even within a category you have to make allowances. It all spells progress and leads to an improved situation. We will see heightened levels of prosperity in both of our countries because of a freer trade agreement, and that is was our goal. I believe we largely achieved that goal.

**Senator Andreychuk:** Some years ago, this committee looked at the issue of WTO. We said that was preferred; if we could get an international structure, that is where we would go. We obviously ran up against Europeans and Americans on agriculture and our differences there and it stalled.

What we said in our report was that if we cannot do it internationally, we would try it regionally or bilaterally. As I recall, the underlying premise was that our negotiating strategy, however, would remain somewhat the same, that we do not change our philosophies from one to the other.

proches de celles en vigueur chez nous, qu'il s'agisse de la main-d'œuvre infantine, du nombre d'heures travaillées ou des questions touchant à la sécurité et aux professions. C'est un autre domaine dans lequel nous avons veillé très attentivement à disposer de moyens pour obliger l'autre pays à respecter les règles en vigueur.

Il en va de même pour la partie de l'accord traitant de l'environnement. Si le processus de production d'une industrie donnée entraîne des émissions polluantes et que nous avons des règles concernant certains types d'émissions au Canada, nous voulons nous assurer que nos industries ne seront pas nettement désavantagées parce que les Péruviens n'accordent pas la même importance à ces questions ou ne partagent pas les mêmes préoccupations. C'est pourquoi ils ont signé le volet environnemental de l'accord, qui les oblige à respecter la réglementation sur la diversité biologique des Nations Unies. Nous avons abordé toutes les questions délicates dans ce domaine et nous sommes d'avis que nous les avons résolues dans une très large mesure. C'est pourquoi nous avons pu aller de l'avant avec l'accord.

Vous avez fait état de la construction navale. Vous avez tout à fait raison. Il est vrai que, dans certains pays, si certaines industries avaient eu leur mot à dire, il n'y aurait pas eu d'accord. Elles aiment bénéficier de protection. Nous leur expliquons que nous ne pourrions pas les protéger pour l'éternité, mais que nous prendrions le temps de les aider à s'adapter. Vous avez tout à fait raison, dans la partie consacrée à la construction navale de l'accord que nous avons conclu avec les pays européens, il y avait deux catégories de navires, une pour laquelle tous les tarifs douaniers seraient éliminés en une dizaine d'années et l'autre pour laquelle il faudrait une quinzaine d'années. Même au sein d'une catégorie, il faut prévoir quelques exceptions. Tout cela débouche sur des progrès et sur une amélioration de la situation. Nous avons observé une amélioration de la prospérité dans nos deux pays parce que l'entente a permis de procéder plus librement aux échanges, et c'était notre objectif. Je crois que nous l'avons largement atteint.

**Le sénateur Andreychuk :** Il y a quelques années, ce comité a étudié tout ce qui concerne l'OMC. Nous avons alors dit que, pour nous, c'était la solution privilégiée, si nous pouvions nous doter d'une structure internationale. C'était la voie que nous recommandions d'emprunter. Nous nous sommes manifestement heurtés aux Européens et aux Américains dans le domaine de l'agriculture, avec des points de vue nettement différents, et les négociations ont échoué.

Nous avons dit dans notre rapport que s'il n'était pas possible de parvenir à une entente au niveau international, nous devrions essayer de conclure des ententes au niveau régional ou bilatéral. Si j'ai bonne mémoire, le principe sous-jacent était que notre stratégie de négociation devrait toutefois rester sensiblement la même, que nous ne changerions pas de philosophie d'une négociation à l'autre.

In this case, WTO has not moved as quickly as we wanted it to, and we are doing a bilateral agreement. Are we still employing the same kind of principles and, therefore, we will not have to change direction on our WTO negotiations? In other words, are they in line?

**Mr. Day:** Largely, they are. You can take some comfort that the recommendations from this august body, the Senate, which you referred to some years ago, said the WTO is very important; if you cannot get agreements there, then go bilateral. It is just another example of how closely we listen to Senate recommendations, because indeed that is what we have done.

We want to see the successful completion of the so-called Doha Round with the World Trade Organization. We are slightly more optimistic. Recently, we have received dates where all ministers will be getting together.

Out of respect, as I know Senator Dawson and Senator Downe are concerned, with respect to the Americans, they are still a bit in the learning curve when it comes to WTO with their new administration. They are one of the reasons it has slowed down somewhat. We know that India has had some concerns. Their recent election will require their new trade people to get up to speed, so there could be some delay.

We are ambitious on the Doha Round. We want to see this completed. You are right; we cannot wait. Producers, workers and investors in Canada cannot wait. If there are opportunities on a one-on-one deal with another country or even a multilateral deal with a small group of countries, we are pursuing those deals. It is with the same principle so that when you get the WTO deal, you do not have to crater all these other ones you have worked hard to get.

**The Chair:** We will continue with the officials. I want to thank Minister Day for appearing, particularly on such short notice. We appreciate it. You have always been forthcoming, and we look forward to the next time.

**Mr. Day:** Thank you for your ongoing interest and your usual good questions.

**The Chair:** We have been joined at the table by Mr. Kronby, Mr. Beyea and Ms. Kutz, who are prepared to answer any and all questions.

Dans ce cas, l'OMC n'a pas évolué aussi rapidement que nous le souhaitions et nous avons négocié une entente bilatérale. Nous nous en remettons toujours au même type de principes, sans avoir à changer d'attitude en ce qui concerne les négociations que nous menons à l'OMC? En d'autres termes, suivons-nous toujours la même voie?

**M. Day :** Dans une large mesure, oui. Vous pouvez être rassurés dans une certaine mesure parce que les recommandations auxquelles vous avez fait allusion, formulées il y a quelques années par cette institution vénérable qu'est le Sénat, réaffirmaient l'importance de l'OMC. S'il n'est pas possible de parvenir à des accords dans le cadre de l'OMC, il faut alors entamer des négociations bilatérales. C'est là un autre exemple de l'attention que nous prêtons aux recommandations du Sénat, parce que c'est en vérité ce que nous avons fait.

Nous tenons à ce que l'on appelle le cycle de Doha de l'OMC aboutisse. Nous sommes un peu plus optimistes maintenant. Récemment, nous avons été informés des dates auxquelles tous les ministres vont se réunir.

Par égard pour eux, comme je sais que ces questions intéressent le sénateur Dawson et Downe, en ce qui concerne les Américains, leur nouvelle administration a encore un peu de travail à faire pour bien maîtriser les questions abordées à l'OMC. C'est une des raisons pour lesquelles les choses ont ralenti. Nous savons que l'Inde a eu des sujets d'inquiétude. À la suite de l'élection récente dans ce pays, il faudra aussi que les nouveaux responsables du commerce maîtrisent bien leurs dossiers, et cela pourrait entraîner quelques retards.

Nous avons des attentes importantes avec le cycle de Doha. Nous tenons à ce que celui-ci aboutisse. Vous avez raison, nous ne pouvons pas attendre. Les producteurs, les travailleurs et les investisseurs du Canada ne peuvent pas attendre. S'il s'avère possible de négocier des accords bilatéraux avec d'autres pays, ou même des accords multilatéraux avec un petit groupe de pays, nous entamons les négociations avec eux. Nous nous inspirons toutefois des mêmes principes afin que, lorsqu'il y aura eu entente à l'OMC, nous n'ayons pas à réviser en profondeur tous ces accords après tout le travail qu'il aura fallu pour les conclure.

**Le président :** Nous allons maintenant poursuivre avec les fonctionnaires. Je tiens à remercier le ministre Day d'avoir comparu devant nous, surtout avec un préavis aussi bref. Nous l'en remercions. Vous avez toujours été disponible pour nous et nous nous ferons un plaisir de vous revoir à la prochaine occasion.

**M. Day :** Je vous remercie de l'intérêt que vous portez toujours à ces questions et, comme à l'habitude, de la pertinence de vos questions.

**Le président :** M. Kronby, M. Beyea et Mme Kutz se sont maintenant joints à nous et sont prêts à répondre à toutes nos questions.



*[Translation]*

**Senator Fortin-Duplessis:** Thank you very much, Mr. Chair. I would have liked to address my question to the minister, but I am sure that the witnesses are just as capable of answering.

Like Senator Downe, intellectual property was an area of concern for me. The U.S. provisions on intellectual property in the United States-Peru agreement are very strict.

Even if the bill does not pass — I do not know if it was reintroduced, I know that it died on the order paper when the government was almost defeated — does Canada have reason to worry that those provisions will give American investors an advantage over Canadian investors in Peru?

*[English]*

**Carol Nelder-Corvari, Director, International Trade Policy and Chief Negotiator (Peru and Colombia FTAs), Department of Finance Canada:** This agreement reinforces that we will abide by our WTO obligations. That continues, and we are pursuing this multilaterally in this context. As the minister said, though, we leave open the chance of further refining in the area of intellectual property.

I do not think it places us at a disadvantage, because our WTO disciplines are still there. Also, it is not only our domestic law that is evolving. In Peru, as well, a key issue was intellectual property and traditional knowledge in the area of biodiversity. Canada and Peru are working together on this under the international Convention on Biological Diversity. That is why the environment agreement stresses that part.

There were intensive discussions about intellectual property both in areas where Peru had an interest and areas where Canada had an interest. At this point, it was felt best to reinforce our WTO rules as we are evolving, but we leave open the opportunity, as we did with Chile, where we added procurement and financial services later.

This is a comprehensive agreement as it stands, but it is not static. Both parties have indicated in their provisions the opportunity for further negotiations or discussions.

**Senator Downe:** On that point, it is static unless the Peruvians agree to open the agreement. In the Canada-Peru Free Trade Agreement, we have only reaffirmed our commitment to the WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights agreement, which establishes minimum standards of protection,

*[Français]*

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Merci beaucoup, monsieur le président. J'aurais aimé poser ma question au ministre, mais je suis certaine que les témoins pourront tout aussi bien y répondre.

Tout comme le sénateur Downe, j'étais préoccupée par la propriété intellectuelle. Les dispositions des Américains en matière de propriété intellectuelle contenues dans l'accord États-Unis-Pérou sont très sévères.

Même si le projet de loi n'est pas ratifié — je ne sais pas si on en a présenté un nouveau, je sais qu'il est mort au Feuilleton quand le gouvernement a failli être renversé —, est-ce qu'en raison de ces dispositions, on peut craindre, au Canada, que les investisseurs américains aient un avantage sur les investisseurs canadiens au Pérou?

*[Traduction]*

**Carol Nelder-Corvari, directrice, Politique commerciale internationale et négociatrice en chef, Accords de libre-échange avec le Pérou et la Colombie, ministère des Finances Canada :** Cet accord donne encore plus de poids à nos obligations de nous conformer aux règles de l'OMC. Nous nous en tenons au même principe, mais dans un cadre multilatéral dans ce contexte. Comme l'a dit le ministre, nous restons toutefois ouverts à la possibilité de préciser davantage les règles qui s'appliqueront dans le domaine de la propriété intellectuelle.

Je ne crois pas que cela nous mette en situation désavantageuse parce que les règles de l'OMC continuent à s'appliquer. Il n'y a pas non plus que notre législation nationale qui évolue. Pour le Pérou également, la propriété intellectuelle et les connaissances traditionnelles, dans le domaine de la biodiversité, étaient des questions importantes. Le Canada et le Pérou collaborent dans le cadre de la Convention des Nations Unies sur la diversité biologique. C'est pourquoi l'accord traitant de l'environnement insiste sur cet aspect.

Nous avons eu des discussions intenses au sujet de la propriété intellectuelle, aussi bien dans les domaines qui intéressent le Pérou que dans ceux qui intéressent le Canada. Il nous a alors semblé que la meilleure solution était de renforcer les règles auxquelles nous sommes soumises dans le cadre de l'OMC comme notre législation évolue, mais tout en laissant place à des révisions ultérieures, comme nous l'avons fait avec le Chili en ajoutant par la suite des dispositions sur les approvisionnements et les services financiers.

C'est là une entente globale dans sa forme actuelle, sans pour autant être statique. Les deux parties ont convenu de dispositions leur permettant de mener d'autres négociations ou discussions par la suite.

**Le sénateur Downe :** À ce sujet, c'est un accord statique à moins que les Péruviens ne consentent à reprendre les négociations. Dans l'Accord de libre-échange Canada-Pérou, nous n'avons fait qu'affirmer à nouveau notre engagement à respecter le volet commercial de l'Entente sur les droits de propriété intellectuelle

unlike what the U.S. was able to negotiate, which is far superior. I did not want any confusion on that. We accepted the minimum under the WTO. The Americans have a superior package.

**Ms. Nelder-Corvari:** I think the minister answered clearly that we are in the process of refining our laws. In fact, some of what was agreed to between the U.S. and Peru could not have been agreed to by Canada at this point.

**Senator Mahovlich:** Canada is known around the world for mining. I did not know that there was a security problem in Peru. How is this agreement going to stabilize security for Canadian mining companies?

**Ms. Nelder-Corvari:** Corporate social responsibility was an important topic in these discussions. You will see in this agreement, for the first time, provisions on corporate social responsibility. They occur in the general commitments in the beginning of the agreement, they occur in the investment chapter, and they occur in the environment chapter.

These discussions were initiated by Canada in recognition of the fact that we had ongoing cooperative efforts underway in Peru at the time. We initiated these discussions because we wanted to deepen cooperation and promotion in this area. Mining in Peru is a large area for investment from Canada. We have over \$2.3 billion in investment in Peru, which compares to about \$800 million in India.

**Senator Mahovlich:** How many mining companies do we have in Peru?

**Ms. Nelder-Corvari:** That is hard for me to say off the top of my head. We have several exploratory oil and gas operations as well as ongoing operations. Key operations are Barrick Gold Corp., Teck Cominco Ltd. and Talisman (Peru) Ltd.

The current ongoing dispute was a long time in coming. There were protesters blocking the highway, and the government took action. The positive steps that the government is taking include involving the church and the Peruvian ombudsman in mediating the dispute. Canada, along with a few other countries, was instrumental in development of the Peruvian ombudsman's office, and we provide ongoing funding for this office to help mediate this problem.

You talk about corporate social responsibility, and this is in fact that. It is their brand that is at risk. Many of our companies are leaders in this area and have put into effect the practices they have in Canada. In fact, Natural Resources Canada, our embassy in Peru and the Government of Peru have developed what is called the Mining Toolkit. The toolkit mirrors some of the domestic lessons we have learned. It tries to share those lessons with Peru in terms of transparency and consultation with local

conclue dans le cadre de l'OMC, qui fixe des normes minimales de protection, à la différence de ce que les États-Unis ont pu négocier, qui est nettement mieux. Je ne veux pas qu'il y ait de confusion dans ce domaine. Nous nous sommes contentés du minimum dans le cadre de l'OMC. Les Américains ont obtenu une meilleure entente en la matière.

**Mme Nelder-Corvari :** Je crois que le ministre a indiqué clairement que nous sommes en train de réviser notre législation pour y apporter des précisions. En réalité, le Canada n'aurait pu donner son accord à certains aspects de l'entente conclue entre les États-Unis et le Pérou dans ce domaine.

**Le sénateur Mahovlich :** Le Canada est réputé à travers le monde pour son industrie minière. À ma connaissance, il n'y avait pas de problème de sécurité au Pérou. Comment cet accord va-t-il stabiliser la situation des sociétés minières canadiennes?

**Mme Nelder-Corvari :** Les responsabilités sociales des entreprises ont été un sujet important de discussions. Nous allons avoir, pour la première fois avec cette entente, des dispositions sur la responsabilité sociale des entreprises. Elle se manifeste dans les engagements de nature générale pris au début de l'Accord, puis dans les chapitres sur les investissements et sur l'environnement.

Ces discussions ont eu lieu à l'initiative du Canada pour tenir compte du fait que nous travaillons actuellement dans le domaine de la coopération au Pérou. Nous avons lancé ces discussions parce que nous voulions approfondir la coopération et la promotion dans ce domaine. Au Pérou, le secteur minier est important pour les investissements canadiens. Nous avons investi au-delà de 2,3 milliards de dollars au Pérou, contre environ 800 millions de dollars en Inde.

**Le sénateur Mahovlich :** Combien de nos sociétés minières sont présentes au Pérou?

**Mme Nelder-Corvari :** J'aurais du mal à vous le dire à brûle-pourpoint. Nous avons plusieurs entreprises qui s'adonnent à l'exploration pétrolière et gazière et d'autres sociétés qui sont en exploitation. Les entreprises importantes sont Barrick Gold Corp., Teck Cominco Ltd. et Talisman (Pérou) Ltd.

Les protestations actuelles ne datent pas d'hier. Des protestataires ont bloqué les routes, et le gouvernement a pris des mesures. C'est ainsi qu'il a décidé de faire appel à l'Église et à l'ombudsman péruvien comme médiateurs dans ce différend. Le Canada, ainsi que quelques autres pays, a joué un rôle dans la mise sur pied du bureau de l'ombudsman péruvien, et nous assurons en permanence le financement de ce bureau pour faciliter la médiation de ce problème.

Vous avez parlé de la responsabilité sociale des entreprises, et c'en est là un cas concret. C'est leur réputation qui est en jeu. Nombre de nos entreprises sont des leaders dans ce domaine et ont appliqué dans ce pays leurs pratiques canadiennes. En vérité, Ressources naturelles Canada, notre ambassade au Pérou et le gouvernement du Pérou ont élaboré ce qu'on appelle la trousse à outils du secteur minier. Celle-ci s'inspire de certaines des leçons que nous avons tirées de notre expérience chez nous. Elle vise à



communities to ensure that local communities can exercise control in decision making to maximize the benefits of these operations.

**Senator Mahovlich:** Our mining companies cooperate with and support the communities.

**Ms. Nelder-Corvari:** Absolutely. We are leaders in some of these areas in some of our operations.

**Senator Downe:** I agree with your analysis of what Canadian mining companies are doing in Peru. They have a very good program. The problem is what happened 20 years and 25 years ago. At that time, the waste and pollution of the mining industry was left for these villages, many of which are isolated, to clean up.

I am surprised that CIDA can no longer help in that area because of the reallocation of their funding. CIDA investment in Peru in this area would be of assistance with the Canadian mess that was left many years ago.

My question is about the side deals we signed — and I wish the minister had stayed longer so that he could address this issue— on the Canada-Peru Agreement on Labour Cooperation and the Canada-Peru Agreement on the Environment. They are not integrated into the related provisions in the main agreement to ensure that they are subject to the main dispute resolution process.

When he appeared before the House of Commons Standing Committee on International Trade, Mr. Mark Rowlinson, representing the United Steelworkers, said:

In respect of the enforcement of labour rights, there's no question that I believe the Canadian government has negotiated an agreement that is inferior to the one negotiated by the U.S. government.

This is the fifth or sixth example from a host of sources that the United States was able to negotiate a better deal in many areas that are important to Canadians.

I accept the minister's comments that there are many good things in the bill, but it is of great concern that this is the best deal we could negotiate with a developing country.

What will happen when Canada negotiates with the EU? If this is an example of our negotiating abilities, we may be in serious trouble.

I would like to propose that working with Senator Dawson and Senator Mahovlich, we come up with some recommendations on the bill. We could work on them overnight and would have to get them translated. We could send them to members of the committee on Friday or Monday for consideration at our next meeting, hopefully on Tuesday.

partager ces leçons avec les Péruviens en ce qui concerne la transparence et les consultations avec les collectivités locales pour nous assurer que ces dernières peuvent exercer un certain contrôle de la prise de décision afin de maximiser les retombées de ces activités.

**Le sénateur Mahovlich :** Nos sociétés minières coopèrent avec ces collectivités et leur apportent leur appui.

**Mme Nelder-Corvari :** Tout à fait. Pour certaines de nos activités, nous sommes des leaders dans ce domaine.

**Le sénateur Downe :** Je partage votre analyse de ce que font les sociétés minières au Pérou. Elles se sont dotées d'un excellent programme. Le problème est ce qui s'est passé il y a 20 et 25 ans. À cette époque, c'était les villages, dont beaucoup étaient isolés, qui devaient s'efforcer de procéder au nettoyage des déchets et de la pollution.

Je trouve surprenant que l'ACDI ne puisse pas apporter d'aide dans ce domaine à cause de la réaffectation de ces fonds. Si elle investissait dans ce secteur au Pérou, cela aiderait à trouver des solutions au gâchis laissé par des entreprises canadiennes il y a de nombreuses années.

Ma question porte sur les accords annexes que nous avons signés, et j'aurais aimé que le ministre puisse rester plus longtemps pour lui permettre d'aborder cette question, soit l'Accord Canada-Pérou de coopération dans le domaine du travail et l'Accord Canada-Pérou sur l'environnement. Leurs dispositions ne sont pas intégrées aux dispositions connexes de l'accord principal pour garantir qu'elles soient soumises aux modalités de résolution des différends de ce dernier.

Quand il a comparu devant le Comité permanent du commerce international, M. Mark Rowlinson, représentant les Syndicats des métaux, a déclaré :

Pour ce qui est des droits des travailleurs, à mon avis, le Canada a sans aucun doute signé un accord inférieur à celui conclu avec les États-Unis.

C'est là le cinquième ou sixième exemple venant de sources très nombreuses indiquant que les États-Unis sont parvenus à négocier une meilleure entente dans de nombreux domaines qui sont importants pour les Canadiens.

Je conviens, comme nous l'a dit le ministre, qu'il y a beaucoup de bons éléments dans le projet de loi, mais je suis très préoccupé par le fait que ce soit là la meilleure entente que nous ayons pu négocier avec un pays en développement.

Que va-t-il se passer quand le Canada va négocier avec l'Union européenne? Si c'est là un exemple de nos capacités de négociation, nous pourrions faire face à de sérieuses difficultés.

J'aimerais proposer qu'en travaillant avec les sénateurs Dawson et Mahovlich, nous rédigeons quelques recommandations sur ce projet de loi. Nous pourrions y travailler ce soir et les faire traduire, puis les remettre aux membres de ce comité vendredi ou lundi pour qu'ils puissent les étudier lors de notre prochaine réunion, probablement mardi.

**The Chair:** I think we should give our witnesses an opportunity to respond to your comment.

**Senator Downe:** The question is directed to the minister. In his absence, I do not want to put the officials on the spot.

**The Chair:** It is important that they put the position of the government on the record, particularly when the minister indicated to us that in a number of areas we were obviously successful in negotiating something much better than the Americans. This is a question of balance. Would any of our witnesses like to comment?

**Senator Segal:** Could the officials also comment on the general premise that in our negotiations with other countries, we would expect a country with an economy 10 times our size would have no better leverage in their negotiations than we might have?

It strikes me that while the proposition on the table is interesting, I am not sure it is based on the hard economic reality of trading relationships, but I leave that to the experts.

**Senator Downe:** Senator Segal makes an excellent point because the U.S. is stronger. However, Peru is traveling the world negotiating trade agreements with everyone they can — Singapore, China, EU, Chile and Canada. They are receptive to making a deal. If this is the best deal we could get with a developing country, then there is a tremendous concern about what we will be able to negotiate with the EU.

**Senator Segal:** I do not see a contagion affect with one or the other.

**The Chair:** Let us not have a debate.

**Ms. Nelder-Corvari:** There is a lot of debate about what the best model is. It reflects Canada's approach to a number of foreign policy issues, not only trade issues. We take a cooperative approach.

In the case of Peru, it is true that the obligations are not directly integrated into the dispute settlement process. There is a dispute settlement process in the labour side agreement, which focuses on cooperation. If there is a problem, it can go before an independent panel. Monetary penalties can be applied up to \$15 million annually that goes to a cooperative fund to help address the ongoing problem.

The American approach is to use trade retaliation. There is a pragmatic issue for Canada. If you go beyond North America, our trade influence shrinks dramatically. Beyond North America, we have marginal trade with many different countries. For

**Le président :** Je crois que nous devrions d'abord donner à nos témoins l'occasion de répondre à vos commentaires.

**Le sénateur Downe :** La question s'adresse au ministre. En son absence, je ne veux pas mettre les fonctionnaires sur la sellette.

**Le président :** Il est important qu'ils nous donnent la position du gouvernement sur cette question pour qu'elle figure dans le compte rendu, en particulier après que le ministre nous ait dit que nous étions manifestement parvenus dans un certain nombre de domaines à négocier des dispositions plus avantageuses que les Américains. C'est une question d'équilibre. L'un de nos témoins aimerait-il faire des commentaires dans ce domaine?

**Le sénateur Segal :** J'aimerais également que les fonctionnaires nous disent ce qu'ils pensent du principe général voulant que, dans nos négociations avec d'autres pays, nous devrions nous attendre à ce qu'un pays dont l'économie est 10 fois plus importante que la nôtre ne dispose pas de moyens de pression plus efficaces que les nôtres dans la négociation?

Si la proposition qui nous est faite est intéressante, je ne suis pas pour autant convaincu qu'elle tienne compte des dures réalités économiques des relations commerciales, mais je laisse la réponse aux spécialistes.

**Le sénateur Downe :** Le point soulevé par le sénateur Segal est excellent, parce que l'économie américaine est beaucoup plus puissante que la nôtre. Cela dit, le Pérou tente de négocier des accords commerciaux avec tous les pays qui y sont ouverts, comme Singapour, la Chine, l'Union européenne, le Chili et le Canada. Ils sont désireux de conclure des ententes. Si c'est là la meilleure entente que nous pouvons obtenir avec un pays en développement, nous pouvons alors sérieusement nous inquiéter de ce que nous parviendrons à négocier avec l'Union européenne.

**Le sénateur Segal :** Je ne vois pas de raison pour qu'il y ait un phénomène de contagion entre les deux négociations.

**Le président :** Évitions de nous lancer dans un débat.

**Mme Nelder-Corvari :** Les caractéristiques du meilleur modèle en la matière suscitent beaucoup de débats. Cela traduit l'approche du Canada à un certain nombre de questions de politique étrangère, et pas uniquement des questions commerciales. Nous avons adopté une approche de coopération.

Dans le cas du Pérou, il est vrai que les obligations ne sont pas intégrées directement aux modalités de règlement des différends. Il faut recourir à un processus de règlement des différends inscrit dans un accord parallèle sur le travail, qui met l'accent sur la coopération. En cas de différend, celui-ci peut être soumis à un groupe d'experts indépendants. Des amendes pouvant atteindre 15 millions de dollars par année peuvent être imposées, qui seront alors versées dans un fonds de coopération devant permettre de régler le problème en question.

L'approche américaine en la matière est de recourir à des mesures commerciales de rétorsion. Le Canada a adopté une attitude pragmatique en la matière. Lorsque vous dépassez les frontières de l'Amérique du Nord, notre influence commerciale



example, only about 2 per cent to 3 per cent of our exports go to the U.K. Peru is substantially smaller than that.

When you talk about being influential and using trade retaliation to pressure countries on labour rights, we felt it was more effective to go with monetary penalties than to take market action that makes the situation unpredictable for both our exporters and theirs. It would also have little probable influence on the outcome.

We have a stronger model for the objectives we are seeking. My labour negotiator is not here, but others argue that our labour side agreement is stronger than the U.S. agreement. It requires Peru to implement ILO principles not only to enforce their own laws, but to ensure that their laws reflect ILO principles. There is also a dispute settlement process to address that.

Maybe the proof is in the pudding in how this will be implemented. Canada has taken a different approach. That approach is also respectful of provincial jurisdictions that are different for environment and labour jurisdictions in Canada than in the United States.

**The Chair:** I have to make everyone aware that the Senate is ringing its bells and there is a vote at 5:48 p.m. We could go on for another five minutes.

For the record, should we come back after the vote?

**Senator Dawson:** I have a Transport Committee meeting in which we are adopting a bill tonight. Other meetings are also being held. We already made the comment that we would like to annex some comments to the bill. I think the steering committee could have a conference call to convene a meeting for next Tuesday to adopt this report.

**The Chair:** Are you talking about an amendment?

**Senator Dawson:** No, I am talking about observations for consideration.

**The Chair:** Would you be prepared to pass the bill now, in effect, with the understanding that there will be observations.

diminue de façon très importante. En dehors de l'Amérique du Nord, les relations commerciales que nous entretenons avec de nombreux pays ne sont que marginales. C'est ainsi que nous n'exportons que 2 à 3 p. 100 de notre production vers le Royaume-Uni. Celles à destination du Pérou sont nettement plus faibles.

Quand vous envisagez d'exercer une influence et de faire appel à des mesures commerciales de rétorsion pour exercer des pressions sur des pays en matière de droit du travail, il nous paraît plus efficace de recourir à des amendes plutôt que de prendre d'autres types de mesures sur le marché, qui ont pour effet de rendre l'évolution de la situation imprévisible aussi bien pour nos exportateurs que pour les leurs. De telles mesures n'exerceraient probablement également que peu d'influence sur le résultat final.

Le modèle que nous utilisons est plus efficace en ce qui concerne les objectifs que nous voulons atteindre. Mon négociateur dans le domaine de la main-d'œuvre n'est pas ici, mais d'autres prétendent que l'accord que nous avons conclu dans ce domaine est plus efficace que celui conclu par les Américains. Il oblige le Pérou à adopter les principes de l'Organisation internationale du travail, l'OIT, non seulement pour renforcer sa propre législation mais aussi pour s'assurer que celle-ci respecte les principes énoncés par l'OIT. L'accord définit également les modalités de règlement des différends pour faire face à ce type de situation.

On peut sans doute affirmer que ce qui importe est la façon dont cela est mis en œuvre. Le Canada a adopté une approche différente. Celle-ci est également respectueuse des pouvoirs des provinces qui, en matière d'environnement et de droit du travail, sont différents au Canada de ceux des États américains.

**Le président :** Je dois vous signaler que le timbre du Sénat sonne et qu'un vote va avoir lieu à 17 h 48. Nous disposons encore de cinq minutes.

Pour que cela figure au compte rendu, estimez-vous que nous devrions revenir après le vote?

**Le sénateur Dawson :** Je dois siéger à une réunion du Comité des transports, qui doit adopter un projet de loi ce soir. Il y a également d'autres réunions. Nous avons déjà indiqué que nous aimerions joindre quelques commentaires au projet de loi. Je crois que le comité directeur pourrait organiser une conférence téléphonique afin de convoquer une réunion mardi prochain pour adopter ce rapport.

**Le président :** Parlez-vous des amendements?

**Le sénateur Dawson :** Non, je fais référence aux commentaires à prendre en compte.

**Le président :** Seriez-vous prêt à adopter ce projet de loi maintenant, étant entendu que nous formulerons des observations.

**Senator Dawson:** I do not think so. We cannot do it in English and French now. We can have a steering committee meeting and pass it on Tuesday or Wednesday, should we agree. If we want to pass it, we have to adjourn anyway. I cannot come back later. We do not know if we will vote for an hour or an hour and a half.

**The Chair:** If everyone agrees that the bill can be passed without amendment, we can do it very quickly with the understanding that there will be observations appended to the bill to be discussed by the steering committee for approval.

**Senator Downe:** The intent is to present them for consideration of the committee to reflect upon and decide, in their wisdom, if they want to pass them. The immediate concern I have is that deputy chair of this committee had to be away today. This committee was not originally scheduled to meet today. I think we should wait until next week when the deputy chair is present.

**The Chair:** I have to correct your comment. We reserved yesterday and today in our calendar to meet specifically on this bill. We said that we would be meeting. We were not sure that the bill would come to us on time. However, the steering committee decided that yesterday and today would be set aside to deal with this bill. Obviously, we cannot fail to deal with the issues that the committee is charged with because one of our members is not here.

It would simplify things if we agree that we could pass the bill without amendment subject to the committee approving observations that I believe three of our members would like to make. If we can do that, we could accomplish it all.

**Senator Dawson:** I do not mind.

You give a lot of wisdom to the steering committee, which is me, you and the deputy chair. I certainly trust myself and I trust you. I hope we can trust our deputy chair that we will adopt on behalf of the committee the comments discussed.

**The Chair:** We would share the observations with all the members for their consideration as well.

**Senator Downe:** It would not be presented to the Senate until the observations were attached to it. Is that correct?

**Senator Andreychuk:** I think that is all right. I am in the hands of your steering committee. Pass the bill. I am sure there will be due diligence by the steering committee on the observations so it embraces all of us.

**The Chair:** Can we agree then that the observations will be dealt with on Tuesday morning through some teleconference and the steering committee would be given the authority to approve them?

**Le sénateur Dawson :** Je ne le crois pas. Nous ne sommes pas en mesure de le faire en anglais et en français pour l'instant. Nous pourrions tenir une réunion du comité directeur et l'adopter mardi ou mercredi prochain, si nous sommes d'accord. Si nous voulons l'adopter, nous devons lever la séance de toute façon. Je ne pourrais pas revenir plus tard. Nous ignorons si nous allons voter dans une heure ou dans une heure et demie.

**Le président :** Si tout le monde convient que ce projet de loi peut être adopté sans amendement, nous pouvons voter très rapidement étant entendu que des commentaires seront joints au texte du projet de loi et qu'ils seront soumis à la discussion et à l'approbation du comité directeur.

**Le sénateur Downe :** L'objectif est ici de les soumettre à l'étude du comité pour que, dans sa grande sagesse, il décide s'il veut les adopter. Ce que me préoccupe pour l'instant est que le vice-président de ce comité ne pouvait être parmi nous aujourd'hui. Cette réunion n'était pas prévue au départ. Je crois que nous devrions attendre la semaine prochaine, lorsque le vice-président sera parmi nous.

**Le président :** Je dois apporter une correction à votre commentaire. Nous avions précisément prévu sur notre calendrier de nous réunir au sujet de ce projet de loi hier et aujourd'hui. Nous avions prévu de nous réunir. Nous n'étions par contre pas sûrs de recevoir le projet de loi à temps. Toutefois, le comité directeur a décidé que les réunions d'hier et d'aujourd'hui pouvaient être consacrées à ce projet de loi. Il est bien évident que nous ne pouvons laisser de côté les questions dont ce comité doit traiter parce que l'un de nos membres est absent.

Les choses seraient plus simples si nous pouvions convenir que nous allons adopter le projet de loi sans amendement, sous réserve que le comité approuve les commentaires que trois de nos membres voudraient faire, je crois. En procédant ainsi, nous pourrions tout faire.

**Le sénateur Dawson :** Cela ne me dérange pas.

Nous reconnaissons la grande sagesse du comité directeur, dont je suis membre, avec vous et le vice-président. Il est bien évident que je me fais confiance et que je vous fais confiance. Je crois que nous pouvons aussi faire confiance à notre vice-président qui adoptera les commentaires dont nous avons discuté au nom du comité.

**Le président :** Nous allons faire part des commentaires aux autres membres pour qu'ils les étudient également.

**Le sénateur Downe :** Il ne sera pas transmis au Sénat tant que les commentaires n'y seront pas joints. Est-ce exact?

**Le sénateur Andreychuk :** Je crois que c'est exactement cela. Je m'en remets au comité directeur. Adoptons le projet de loi. Je suis sûre qu'il fera tout en son pouvoir au sujet de ces commentaires pour qu'ils nous représentent bien tous.

**Le président :** Pouvons-nous convenir que nous étudierons les commentaires mardi matin en organisant une conférence téléphonique et que nous accorderons au comité directeur le pouvoir de les approuver?



**Senator Segal:** When will we do clause-by-clause consideration?

**The Chair:** Now.

**Senator Downe:** I have to get them translated.

**The Chair:** We can have them done today and tomorrow. It will be done.

**Senator Segal:** Is the vote at 5:50 p.m.?

**The Chair:** It is at 5:48 p.m. We have five minutes to do clause by clause.

There is a consensus.

Shall the title stand postponed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Shall clause one, the short title, stand postponed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Shall clause 2 to clause 57 carry?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Shall schedules 1 to 7 carry?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Shall clause 1, the short title, carry?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Shall the title carry?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Is it agreed that the bill be adopted without amendment?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Is it agreed that I report the bill without amendment, but with observations attached, on Tuesday next?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Thank you. We look forward to your observations, which form part of the report, as you know. However, they are not necessarily part of the bill. We can do this.

**Senator Downe:** They will be advice to the government. Hopefully, they will be able to negotiate better bills in the future.

**The Chair:** Witnesses and colleagues, thank you for your cooperation.

(The committee adjourned.)

**Le sénateur Segal :** Quand allons-nous passer à l'étude article par article?

**Le président :** Maintenant.

**Le sénateur Downe :** Il faut que je les fasse traduire.

**Le président :** Vous pourriez le faire faire aujourd'hui et demain. Ce sera fait.

**Le sénateur Segal :** Le vote se tient bien à 17 h 50?

**Le président :** Il est 17 h 48. Nous disposons de cinq minutes pour procéder à l'étude article par article.

Nous avons un consensus.

L'adoption du titre est-elle reportée?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** L'adoption de l'article 1, le titre abrégé, est-elle reportée?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Les articles 2 à 57 sont-ils adoptés?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Les annexes 1 à 7 sont-elles adoptées?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** L'article 1, le titre abrégé, est-il adopté?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Le titre est-il adopté?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Nous convenons donc d'adopter le projet de loi en l'état.

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Convenons-nous que je fasse, mardi prochain, rapport du projet de loi sans amendement, mais en y joignant des observations?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Je vous remercie. Nous attendrons vos commentaires qui, comme vous le savez, figureront dans notre rapport. Toutefois, ils ne seront pas obligatoirement intégrés au texte de ce projet de loi. Nous pouvons procéder de cette façon.

**Le sénateur Downe :** Ils prendront la forme de conseils donnés au gouvernement. Nous espérons qu'ils seront retenus pour permettre de négocier de meilleurs accords à l'avenir.

**Le président :** Mesdames et messieurs les témoins et chers collègues, je vous remercie de votre coopération.

(La séance est levée.)

Senate



CANADA

Sénat

# **Study on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada**

The Honourable Consiglio Di Nino  
*Chair*

The Honourable Peter Stollery  
*Deputy Chair*

**Standing Senate Committee  
on Foreign Affairs and  
International Trade**

June 2009



Ce rapport est aussi disponible en français.

Des renseignements sur le comité sont donnés sur le site :

[www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp](http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp).

Information regarding the committee can be obtained through its web site:

[www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp](http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp).

## TABLE OF CONTENTS

The committee .....	3
Order of reference.....	5
Summary of recommendations.....	7
Introduction .....	9
The Changing Global Environment and EDC's Value in It .....	11
A. What the Witnesses Said.....	11
B. What the Committee Recommends .....	13
EDC and the Private Sector: Competing to Meet the Needs of Canadian Exporters? .....	15
A. What the Witnesses Said.....	15
1. The Short-Term Credit Insurance Market and Other Services ..	15
2. The Ability to Raise Capital.....	17
3. Reporting, Accountability and Administrative Costs .....	18
B. What the Committee Recommends .....	20
1. Addressing Concerns about Predatory Competition.....	20
2. Consistency in Reporting and Other Administrative Concerns ..	21
Enhancing the Role that EDC Can Play .....	23
A. Recent Budget Measures.....	23
B. What the Witnesses Said.....	23
C. What the Committee Recommends .....	24
1. Expanded Resources and Authorities.....	24
2. The Need for Partnerships .....	25
3. Ongoing Review .....	26
Conclusions .....	29
Witnesses and Briefs .....	31





## THE COMMITTEE

The following Senators have participated in the study:

The Honourable Consiglio Di Nino, Chair of the committee  
The Honourable Peter Stollery, Deputy Chair of the committee

and

The Honourable Senators:

Raynell Andreychuk;  
Eymard G. Corbin;  
Dennis Dawson;  
Pierre De Bané, P.C.;  
Percy Downe;  
Suzanne Fortin-Duplessis;  
Jerahmiel S. Grafstein;  
Frank Mahovlich;  
Hugh Segal; and  
Pamela Wallin.

Ex-officio members of the committee:

The Honourable Senators Marjory LeBreton, P.C. (or Gérald Comeau) and  
James Cowan (or Claudette Tardif).

Other Senators who have participated from time to time in the  
study:

The Honourable Senators Kinsella, Massicotte, Peterson, Prud'homme, P.C.,  
Stratton and Zimmer.



## Staff of the committee:

Natalie Mychajlyszyn, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament;

Jennifer Paul, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament;

Karen Schwinghamer, Senior Communications Officer;

Debbie Murphy, Communications Coordinator;

Sylvie Simard, Administrative Assistant; and

Denis Robert, Clerk of the committee.

## ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, February 24, 2009:

“The Honourable Senator Comeau moved, seconded by the Honourable Senator Di Nino:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade be empowered to review and report on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009.

The question being put on the motion, it was adopted.”

Paul C. Bélisle  
*Clerk of the Senate*





## SUMMARY OF RECOMMENDATIONS:

### **Recommendation 1**

The committee recommends that the Government of Canada continue the mandate of Export Development Canada (EDC), which includes the promotion of Canadian businesses abroad by providing services at all stages of the business cycle, and make adjustments as appropriate.

### **Recommendation 2**

The committee recommends that international offices of EDC be located where they would be the most effective for Canadian companies, including separately from Canadian diplomatic missions.

### **Recommendation 3**

The committee recommends that EDC maximize the cultural, human and social abilities of Canada's diaspora communities including when staffing its offices, particularly those outside of Canada, in order to exploit opportunities for Canadian business.

### **Recommendation 4**

The committee recommends that EDC expand its role in the short-term export credit insurance market as demand warrants.

### **Recommendation 5**

The committee recommends that the Government of Canada create a broker advisory panel whose mandate would be to ensure that the activities of EDC are carried out for the benefit of a competitive business environment.

### **Recommendation 6**

The committee recommends that EDC make publicly available information that is, to the extent possible, consistent with the information that its private-sector competitors are required to provide to the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI).

### **Recommendation 7**

The committee recommends that the Government of Canada evaluate, and report to Parliament on, the continued need for EDC's presence in the domestic credit market and that, as provided by legislation, Parliament be given ample time to study the issue.

### **Recommendation 8**

The committee recommends that the Government of Canada establish greater coordination between EDC and Investment Cooperation (formerly Industrial Cooperation Program) in order to enhance trade using existing tools and resources.

### **Recommendation 9**

The committee recommends that section 25 of the *Export Development Act* be amended by specifying that responsibility for the ten-year legislative review be undertaken by each Chamber of Parliament.



# THE TEN-YEAR LEGISLATIVE REVIEW OF EXPORT DEVELOPMENT CANADA: WHERE WE ARE AND WHERE WE NEED TO BE

## INTRODUCTION

Export Development Canada (EDC) is a federal Crown corporation mandated under the *Export Development Act* to “support and develop, directly and indirectly, Canada’s export trade and Canadian capacity to engage in that trade and to respond to international business opportunities.”<sup>1</sup> In particular, it offers short-, medium- and long-term credit insurance; it also provides financial services, bonding and guarantees, political risk insurance, direct loans to buyers and lines of credit in other countries to encourage buyers to purchase Canadian products.

This study by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is part of the legislatively mandated ten-year review of the *Export Development Act*.<sup>2</sup> The objective of the review is to assess how EDC is evolving, and should continue to evolve, to address the competitive demands of international trade on behalf of its stakeholders, and to make recommendations where appropriate.

In compliance with its legislative obligations, the committee examined the report commissioned by the Department of Foreign Affairs and International Trade and carried out by International Financial Consulting Inc. (IFC), entitled *The Legislative Review of Export Development Canada* which was released in December 2008 and tabled in the Senate on February 10, 2009. In carrying out the study, the committee held six meetings in March 2009 and heard from twelve witnesses. We also received several written submissions.

Canada continues to depend on trade and, without a doubt, EDC plays a valuable role in promoting Canadian trade and international commercial interests. Its value cannot be overstated in light of the significance of trade for Canada’s economy. With exports of goods and services representing 34.5 per cent of gross domestic product (GDP) in 2008, trade plays a vital role in the Canadian economy. Merchandise exports amounted to \$484 billion in 2008, an increase of \$33 billion from the previous year. Furthermore, service exports amounted to \$67 billion in 2006 (the most recent data available), a slight increase from the previous year.<sup>3</sup>

The committee undertook this study under exceptional circumstances. The economic downturn was taking hold and, as part of its response, the Government of Canada introduced its 2009 Budget that announced a temporary expansion in EDC’s mandate. Moreover, following the conclusion of the committee’s consultations, in May 2009, the Minister of Finance increased

---

<sup>1</sup> *Export Development Act* (R.S., 1985, c. E-20), available at <http://laws.justice.gc.ca/en/E-20/index.html>.

<sup>2</sup> The *Export Development Act* required an initial review of the legislation five years after adoption, followed by a ten-year review. The first review was carried out in 1998 by Gowling, Strathy and Henderson, and the Act was subsequently studied by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. The committee’s report was tabled March 2000 and a federal response was released in June 2000.

<sup>3</sup> Data are from Statistics Canada and the OECD Economic Outlook.

EDC's long- and short-term borrowing limits from \$7 billion to \$9 billion and from \$6 billion to \$8 billion, respectively, in order to meet the increased demands for its services. As a result, developments directly affecting EDC were unfolding in real time during the course of our consultations, a situation that has affected the pertinence of this report. At the appropriate time, we intend to study more comprehensively EDC's expanded mandate.

In this context, the report summarizes the testimony that was presented to the committee and provides our comments on EDC's current and newly assigned operations. It also offers recommendations that we believe will improve EDC's operations and the future competitiveness of Canada's exporters.

# THE CHANGING GLOBAL ENVIRONMENT AND EDC'S VALUE IN IT

## A. What the Witnesses Said

Any effort to ascertain the value and appropriateness of EDC's mandate must begin with an assessment of the context in which it and Canadian businesses operate. In this respect, the committee notes the tremendous changes in the global environment and the structure of world trade that have occurred since the last review of EDC. Several witnesses alluded to these changes, which can be categorised according to how firms interact with each other, the emergence of new markets in the global economy and the worldwide economic slowdown.

There was general consensus among the committee's witnesses that the nature of international business now reflects less national-based processes and more global supply chains or integrative trade.<sup>4</sup> Canadian Manufacturers & Exporters emphasised that, to be successful, Canadian businesses have to operate in a manner that reflects a global supply chain that sources parts and inputs from different parts of the world: "It is not just really making a product; it is delivering value to your clients through a tangible good."<sup>5</sup>

In its testimony to the committee, the Automotive Parts Manufacturers' Association described the integrated manufacturing process for the auto sector: "[I]t is not unusual for a part to cross those borders six or seven times before a vehicle arrives at the dealer lot from which it is sold."<sup>6</sup>

Furthermore, according to IFC, the intellectual property and design of a product are becoming increasingly important aspects of international trade: "[I]t is no longer a case of 'made in' or even 'made by' but rather it is 'conceived by' or 'designed by.' In other words, the intellectual property of companies and the value creation is about the designing."<sup>7</sup>

Moreover, the emergence of new markets in the global economy, including Brazil, China, India and Russia, has generated new opportunities and challenges for export-oriented Canadian businesses. According to Dessau Inc, Canadian companies need to be more aggressive and creative in order to meet the challenge of a more competitive playing field.

International competition has heated up considerably and the massive entry of China, India and Brazil into developing countries has altered the landscape. They are taking very impressive steps to set up for the long term in African, Asian and Latin American markets. They are seriously threatening Canadian presence in these markets. We need to get off the beaten path, do more and better,

---

<sup>4</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, pp. 5-6.

<sup>5</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 21.

<sup>6</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 29.

<sup>7</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 10.



otherwise as Canadians, we will be out of these very important markets.<sup>8</sup>

The global economic slowdown has also affected the environment in which EDC and Canadian businesses operate. The committee is concerned about the impact on Canadian businesses of the dramatic economic slowdown in the United States, Canada's primary trading partner, and the reduced availability of credit, a vital element for any business. As the committee heard from the Canadian Bankers Association, "[T]here is no doubt that there is a credit problem. We have had large sections of what have formerly been active lenders either shrunk down, not growing as much or completely pulled out, so there is a need for more credit."<sup>9</sup>

The impact of reduced financing for Canadian businesses and for the economy is potentially devastating, particularly as exports account for over one-fifth of Canada's gross national product (GNP) and manufacturers are responsible for two-thirds of Canada's exports.<sup>10</sup> A significant number of witnesses reinforced this view, including the Forest Products Association of Canada:

[C]redit is a necessary precondition for business working. Credit is like oxygen. You can be competitive, brilliant, have great markets and good profit margins. If you cannot get credit, if you cannot renew credit, if your suppliers cannot get credit, if your customers cannot get credit, business does not happen. ... This is absolutely vital.<sup>11</sup>

Some Canadian businesses access EDC's resources and expertise as they seek to operate in the challenging and changing economic environment. EDC's ability to respond to a changing environment is due, in part, to an expansion in its overseas representation, particularly in emerging economies such as China, India and Russia. Indeed, the relative importance of emerging economies as trading partners for all Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) countries is increasing. As a result, international representation is a necessary component of competitiveness for Canadian businesses. Such a presence is imperative as export credit agencies of other countries have a strong presence in foreign countries and promote their national business interests, at times resulting in a competitive disadvantage for Canadian exporters.

These export credit agencies, and their foreign offices, are proliferating overseas, as stated in IFC's presentation to the committee.<sup>12</sup> Dessau Inc. also supported the value of EDC's international presence:

Opening EDC offices abroad is a step in this direction, and hopefully there will be many more. Competition among export support agencies has become very fierce. Furthermore, we should

---

<sup>8</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 45.

<sup>9</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 79.

<sup>10</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 19.

<sup>11</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 63.

<sup>12</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 23.

not hesitate to copy our competitors when they do something good.<sup>13</sup>

A similar point was made by the Conference Board of Canada: “We have to become much more aggressive, knowing that countries like China or India will be the dominant growth markets for the world economy for the next ten years. Certainly, the EDC has signalled their understanding of that. They are opening offices in these markets and trying to build more capacity.”<sup>14</sup>

The Automotive Parts Manufacturers’ Association concurred with this positive assessment of EDC’s international presence:

We need EDC to ensure we keep a level playing field with our competitors. In the last three years, the [Automotive Parts Manufacturers’ Association] has led trade missions to Russia, India, China, Hungary, Slovakia, the Czech Republic and Japan and, over the last ten years, we have led trade missions to almost every country in the world that is a significant producer of vehicles and parts for them. EDC has generally participated in those trade missions and we need them to continue to participate. ... They publish [country analysis] information, and it is available to other Canadian companies, especially to the small and medium enterprises ... that do not have the ability to gather this information on their own.<sup>15</sup>

## B. What the Committee Recommends

The committee believes that the changing global business environment, in the context of both the current economic crisis and ongoing transformations, underline the need for continued flexibility in EDC’s services in order to enhance the competitiveness and global presence of Canadian companies, particularly exporters. We were encouraged to hear that EDC recognises the changes in the global environment and is responsive to the evolving needs of Canadian businesses.

### Recommendation 1

**The committee recommends that the Government of Canada continue the mandate of Export Development Canada (EDC), which includes the promotion of Canadian businesses abroad by providing services at all stages of the business cycle, and make adjustments as appropriate.**

---

<sup>13</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 45.

<sup>14</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 17.

<sup>15</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 30.

The committee recalls the comments made by the Minister of International Trade about the advantages of the co-location of EDC offices with Canada's diplomatic missions and the establishment of separate offices if deemed appropriate. We are also cognizant of the IFC report's comment about EDC's lack of authorization to establish overseas offices independent of the Department of Foreign Affairs and International Trade, unlike other federal Crown corporations such as the Canadian Commercial Corporation.<sup>16</sup> While the committee appreciates that co-location of EDC and diplomatic offices may be advantageous in some cases, we believe that this situation should be examined on a case-by-case basis.

## Recommendation 2

**The committee recommends that international offices of EDC be located where they would be the most effective for Canadian companies, including separately from Canadian diplomatic missions.**

At the same time, the committee believes that EDC can do more to maximize the potential found in Canada's diaspora communities in order to facilitate and achieve successful international business relationships. We appreciate that EDC's first priority when staffing an office abroad should be the objective business skills and knowledge of an individual. However, we note that many of EDC's international offices are located in the home countries of Canada's diaspora communities. Individuals from these communities have vital business contacts and cultural insights and could add significant value to EDC's operations. Such individuals offer their human and social capital in addition to their knowledge of the local business culture, which can benefit Canadian businesses.<sup>17</sup>

## Recommendation 3

**The committee recommends that EDC maximize the cultural, human and social abilities of Canada's diaspora communities including when staffing its offices, particularly those outside of Canada, in order to exploit opportunities for Canadian business.**

---

<sup>16</sup> Specifically, section 17 of the *Export Development Act* restricts EDC's independent authority to establish offices to anywhere in Canada. International Financial Consulting Ltd., *The Legislative Review of Export Development Canada*, December 2008, pp. 77-78.

<sup>17</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, pp. 42-44.



# EDC AND THE PRIVATE SECTOR: COMPETING TO MEET THE NEEDS OF CANADIAN EXPORTERS?

## A. What the Witnesses Said

During the course of the study, the committee was told that EDC has an unfair competitive advantage over the private sector in a number of areas. For example, EDC's presence in the short-term (ST) export credit insurance market exceeds simply filling gaps in the market; EDC's backing by the Crown gives it an unfair advantage in raising capital; and EDC is not subject to the same financial reporting requirements as its competitors.

### 1. The Short-Term Credit Insurance Market and Other Services

Among EDC's many services, short-term export credit insurance covers political and commercial risks for non-payment of exports, and applies to goods and services sold up to two years' credit. In its report, the IFC estimated that more than 90 per cent of world exports are sold for cash or on credit of up to 180 days.<sup>18</sup>

According to witnesses, short-term export credit insurance is one service area where EDC is in direct competition with the private sector, particularly in the very short-term period of up to 180 days. Euler Hermes, Atradius and Coface are the three largest private-sector providers of short-term export credit insurance, with an estimated combined share of 85 per cent of the global market.<sup>19</sup> However, these three private-sector insurers make up less than 25 per cent of the Canadian market. Although the market share of these companies is increasing in Canada, while that of EDC is falling, EDC continues to dominate the Canadian market for short-term export credit insurance.

Both Euler Hermes and Atradius argued that EDC should withdraw from the short-term export credit insurance market. As indicated by Euler Hermes:

I reiterate our concern and opposition to IFC's main recommendation that EDC's mandate remain unchanged. The facts presented to IFC by Euler Hermes Canada and other competitors reflect the reality of fundamental changes in the global economic environment over the last decade and call out for EDC to withdraw from the short-term credit insurance market.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> International Financial Consulting Ltd., (December 2008), p. 23.

<sup>19</sup> These companies have such advantages as credit information on buyers worldwide as well as significant income from premiums paid worldwide. This income in 2007 is reported as follows: Euler Hermes US\$2.7 billion, Atradius US\$2.6 billion and Coface US\$1.6 billion. Comparatively, EDC's income from premiums paid was C\$0.98 billion in that year.

<sup>20</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 53.

A similar point was made by Atradius:

We strongly recommend to you that EDC withdraw from the role of primary insurer and shift to a role of re-insurer in the short-term export credit insurance.<sup>21</sup>

EDC provided the committee with a different perspective, and argued that, in its provision of short-term insurance and other financing services, it takes on a higher level of risk compared to its private-sector competitors and, therefore, provides more needed services to Canadian businesses wishing to expand. It is able to do so by setting aside capital with a specific allocation towards relatively higher-risk, lower-grade investments. Furthermore, EDC is able to remain in the market longer than a private-sector insurer, thereby holding a credit limit open for an extended period of time. According to IFC, “EDC, apart from being owned by government, is Canada first; it makes a decision to support a buyer perhaps longer than the private sector.”<sup>22</sup>

Moreover, the presence of EDC in the market is particularly important during economic downturns. Several of the witnesses said that, as the financial crisis worsened, both credit and insurance became relatively more expensive and private-sector insurers largely vacated the market. Thus, as market gaps become apparent and grow larger, Canadian exporters rely on the services provided by EDC.

According to the Forest Products Association of Canada:

Our companies are reporting to us that in the area of receivables and insurance the private insurers have completely vacated the market for those markets to which we export, which would be, for example, U.S. newspapers and U.S. housing. [...] EDC has stepped in behind the private insurers in a major and significant way, which has allowed our companies to keep receiving that sort of insurance. That is one example.<sup>23</sup>

The Automotive Parts Manufacturers’ Association agreed:

The regular financial institutions have almost abandoned the automotive industry as a place to do business. Certainly, these institutions are not doing any new business. They may have retained existing business, but there is no new business to be had. EDC was the only significant institution with the appetite for a little more risk, and it was able to step in and give financing where other financial institutions did not.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 47.

<sup>22</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 21.

<sup>23</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 65.

<sup>24</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 31.

The private-sector insurers confirmed these concerns in explaining that they are relatively more risk averse. Specifically, Atradius testified:

Like all industries, adjustment will occur in our sector as well, but, as much as possible, we must adhere to the principle that markets should decide on acceptable risks, not government. Does this mean somewhat more difficult credit? You bet. We will not be driven to taking unsound risks.<sup>25</sup>

Competition in short-term export credit insurance markets, as well as in markets for other services provided by EDC, is not explicitly regulated. Rather, EDC operates in a free market. At the same time, OECD member countries have agreed to a ‘gentleman’s arrangement’ for Officially Supported Export Credits, which aims to ensure that export credits are not being used as subsidies. Furthermore, Canada can be challenged under the World Trade Organization (WTO) agreements if seen to be providing a subsidy through export credits. While the IFC report found that EDC’s services are generally more costly than private-sector competitors, it also noted that EDC is competitive because it is generally able to provide more coverage to its clients, and because of its ability to tolerate more risk.

## 2. The Ability to Raise Capital

EDC is able to raise capital with more ease than its private-sector competitors in part due to its higher credit rating. Standard & Poor’s AAA rating of EDC reflects the fact that EDC is 100 per cent government-owned; the provision of debt constitutes a direct obligation of the federal government and is a charge on, and payable out of, the federal government’s Consolidated Revenue Fund. However, debt is generally financed by EDC’s own resources, and EDC has been “financially profitable for every year except one.”<sup>26</sup> Moreover, in its testimony, the Department of Finance stated, “although EDC had advantages in terms of its cost of funds, there was no evidence that EDC was passing along lower pricing on its loans or anything that would be seen as unfair competition.” Although EDC’s relatively higher credit rating makes it easier to raise capital, the cost savings are not passed on to the client. As a result, EDC’s rating does not put it at an unfair advantage over its private-sector competitors.

As discussed above, EDC is financially self-sustaining and operates in accordance with corporate principles. Therefore, it is important to consider the financial implications of EDC withdrawing from the short-term export credit insurance market completely, or becoming simply the lender of last resort and a re-insurer. Without EDC in this market, fewer high-risk clients would likely be served by private insurers, which have less risk tolerance. Moreover, if EDC ended its participation in the short-term export credit insurance market, the relatively lower revenues that would result might limit the services it provides. Ultimately, the Canadian export community would be underserved.

---

<sup>25</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 46.

<sup>26</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 18.



### 3. Reporting, Accountability and Administrative Costs

The lack of transparency in respect of EDC's operations is also considered to provide a competitive advantage. The IFC report concluded that EDC should be required to be more transparent and accountable in the areas of short-term export credit insurance, and should provide public information consistent with what its private-sector counterparts are required to publish.

Part of these concerns relate to EDC not being subject to the financial reporting requirements of the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI). OSFI regulates and supervises federal financial institutions and federally regulated private pension plans, creating a framework that manages risk, contributes to public confidence and helps to ensure that these institutions and plans remain in sound financial condition. Accordingly, private-sector insurers provide detailed financial information to the OSFI, some of which is available publicly while other remains confidential. However, as confirmed by the Department of Finance, a federal Crown corporation cannot be regulated by the OSFI. Rather, operating at arms-length from the federal government, EDC is governed by the *Financial Administration Act* (FAA) and is audited by the Auditor General of Canada.

Currently, EDC does not publish comparable financial details regarding short-term export credit insurance; similar data are grouped together in the annual reports. Concerns in this regard were raised by both IFC<sup>27</sup> and EDC's private-sector competitors. For example, Atradius stated:

EDC does not provide adequate financial information to its shareholders, nor does it need to comply with OSFI regulations. This is wrong. For example, up until the release of the report, it was impossible to get information on the short-term credit insurance business line, despite the fact that it is used by over 80 per cent of their customers and represents over 65 per cent of its business volume. I do not know whether EDC's accounts substantiate the consultant's conclusions, but neither do you.<sup>28</sup>

In its testimony, the IFC stated that a change to these reporting requirements was the primary recommendation resulting from the legislative review of EDC.<sup>29</sup> It informed the committee, "There is no reason to believe that EDC is doing anything wrong, but transparency goes a long way to build confidence in the market."<sup>30</sup>

However, these concerns must be balanced with the demands created by additional reporting and EDC's ability to remain competitive internationally. Some witnesses were concerned that if EDC publicly provides information at the transaction level, it may inadvertently assist the domestic private-sector competition, as well as export credit agencies (ECA) of other countries, thereby

---

<sup>27</sup> International Financial Consulting Ltd., (December 2008), p. 33.

<sup>28</sup> Evidence, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 46.

<sup>29</sup> Evidence, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 22.

<sup>30</sup> Evidence, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 22.

undercutting Canadian exporters. A delicate balance exists between accountability and transparency on one side, and the ability to remain competitive on the other side. This balance was addressed in the 2000 legislative review, which resulted in transparency requirements for many of EDC's practices. According to the Conference Board of Canada:

EDC performs a different purpose. It is there as the Government of Canada to ensure that there is enough capacity in terms of insurance and financing for our exporters. It is a different beast, 100 per cent in the public sector, with oversight almost daily by the Department of Finance, Treasury Board and Foreign Affairs and International Trade Canada. ... Theoretically, it is an interesting notion but I do not think there is any more oversight required than what EDC already has from the Government of Canada. I hope that it can be as streamlined as much as possible to allow management to focus on its core job to provide service to Canadian exporters and investors.<sup>31</sup>

EDC issues public reports that indicate the benefits accruing to Canadian businesses through the services it provides, such as the number of jobs created, the number and size of companies served, and some estimates of the percentage of GDP arising from its support of Canadian exporters. Through EDC's environmental disclosure policy, the details of lending and equity transactions as well as the number of transactions that have not been approved are published on its website. EDC must first attain the approval of the commercial parties involved in the transactions, but it has never had a problem receiving this authority. In addition to the audits performed by the Auditor General, the Ministers of Foreign Affairs and International Trade, in conjunction with the Minister of Finance, provide oversight and ensure that EDC is fulfilling its mandate. EDC regularly meets with its shareholders, as well as with other federal departments, Crown corporations and financial institutions.

EDC's administrative costs include both the direct costs of the services it provides and the appropriate share of overhead. When administrative expenses are calculated as a percentage of premium income, the ratio ranges from 40 per cent to 60 per cent between 2000 and 2006. The administrative expenses have continued to increase gradually over the period, while premium revenues have varied a great deal. Euler Hermes, a private-sector insurer, stated that EDC's cost ratio seemed too high; Euler Hermes' cost ratio is approximately 30 per cent, which it also considers to be high, thereby making profitability relatively more difficult. Atradius indicated that its cost ratio is higher than usual, which it attributed to the current financial situation. It should be noted, however, that – in the case of EDC – this analysis does not take into account the investment income which may, for example, be used to offset cash deficits in certain years.

EDC responded to these concerns and explained that 80 per cent of its revenues are derived from its lending program, such that EDC relies on insurance premiums for approximately 20 per cent of its revenues, earned through receivables insurance, bonds, foreign investment insurance, etc.<sup>32</sup> Furthermore, EDC's revenues are affected by the exchange rate between the US and Canadian

---

<sup>31</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 14.

<sup>32</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, pp. 29-30.

dollars, since most of its business is transacted in American dollars. Beginning in mid-2002, the Canadian dollar began to rise relative to the US dollar, which has negatively affected the value of EDC's revenues as they were stated in Canadian dollars. Administrative expenses are valued in Canadian dollars, leading to the expected result of a higher expense ratio. EDC informed the committee that "when you put all those administrative expenses into perspective, they run about 25 per cent on average of our operating income." Operating income combines the revenues from premiums and the net interest revenue, and a 25 per cent expense ratio was said to be lower than the average expense ratio incurred by a non-retail bank (35 per cent). Furthermore, EDC informed us that "[t]he actual increase in administrative expenses over the period is a direct result of the growth of the program, the related investment in technology and our increased market representation."<sup>33</sup> It should be noted that the total premiums collected under EDC's program were generally sufficient to cover its related claims costs as well as the administrative costs.

## B. What the Committee Recommends

### 1. Addressing Concerns about Predatory Competition

The committee acknowledges the competitiveness concerns presented by witnesses and recalls those concerns included in the IFC report, which indicated that, without doubt, EDC operates outside any "market gap" in respect of short-term export credit insurance and actively competes with private insurers in the short-term export credit business. These concerns do not suggest that EDC is operating in a manner inconsistent with its mandate or with government policy or improperly. Indeed, we note that the IFC report does *not* recommend that EDC change its activities or mandate in the short-term export credit insurance market.

After hearing the testimony of a number of witnesses, and following significant consideration, the committee agrees that EDC should remain in the short-term export credit insurance market. This market is growing in Canada, while the market share held by EDC is shrinking. Moreover, the presence of EDC alongside its private-sector competitors creates more competition among service providers, thereby enabling a greater degree of choice for Canadian businesses wishing to access these services. This trend is positive and, in our view, EDC is not "crowding out" the private sector.

## Recommendation 4

**The committee recommends that EDC expand its role in the short-term export credit insurance market as demand warrants.**

The committee notes the recommendation in the IFC report that the Department of Foreign Affairs and International Trade establish a broker advisory panel to review and report on any alleged examples of predatory competition from EDC, as well as to provide EDC's Board of Directors and the Minister of International Trade with market intelligence. As envisioned by the IFC report, this panel – which would report annually – would examine individual complaints

---

<sup>33</sup> Letter to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, 27 March 2009.



from private-sector insurers. We are mindful of the interests and incentives faced by the members of this panel, particularly with respect to whose interests the panel would serve.

## **Recommendation 5**

**The committee recommends that the Government of Canada establish a broker advisory panel whose mandate would be to ensure that the activities of EDC are carried out for the benefit of a competitive business environment.**

## **2. Consistency in Reporting and Other Administrative Concerns**

The committee believes that EDC should work to improve its transparency. In our view, greater transparency builds consumer confidence and enhances fairness among competitors. Specifically, EDC should take measures to improve public reporting of its financial transactions in the short-term credit insurance market. At the same time, the committee recognizes that EDC performs a purpose that is different from the financial institutions supervised by OSFI and, therefore, should neither be supervised nor regulated by it.

## **Recommendation 6**

**The committee recommends that EDC make publicly available information that is, to the extent possible, consistent with the information that its private-sector competitors are required to provide to the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI).**



# ENHANCING THE ROLE THAT EDC CAN PLAY

## A. Recent Budget Measures

As part of its response to the current economic conditions and in order to meet the short-term financing needs of Canadian businesses, the Government of Canada has implemented a number of measures in respect of EDC. As the Minister of International Trade testified, Canadians “are facing extreme challenges the likes of which we have not seen for decades, and ... this particular organization, EDC, is able to help through this difficult time.”<sup>34</sup>

As announced in *Economic and Fiscal Statement 2008* and *Budget 2009: Canada's Economic Action Plan*, EDC has received:

- \$350 million to facilitate additional capitalization of loans;
- an increase in the ceiling of share capital to be purchased by the government from \$1.5 billion to \$3 billion;
- a temporary expansion of domestic powers, allowing it to provide financing solutions for domestic-oriented businesses;
- an increase in the Canada Account limit from \$13 billion to \$20 billion to ensure that the government has the direct capacity, if needed, to provide credit and meet the high-risk financing requirements of businesses in strategic, hard-hit sectors of the Canadian economy that are deemed to be in the national interest; and
- an increase in the contingent liability ceiling from \$30 billion to \$45 billion, thereby increasing the risks that EDC can underwrite and encouraging commercial banks to continue to advance loans and increase access to financing.

As well, the Business Credit Availability Program (BCAP) has been established to enhance cooperation between private-sector financial institutions and federal financial Crown corporations, including EDC, in providing loans and other forms of credit support to businesses whose access to financing would otherwise be restricted. The program is intended to fill gaps in market access and lever additional lending by private-sector institutions.

## B. What the Witnesses Said

In addressing the committee, the Automotive Parts Manufacturers' Association remarked that:

I think that insurance is absolutely essential, because receivable insurance is required in today's environment when customer viability is much more questionable than it was in the past. [Small and medium enterprises], especially, need some assurance that they will be paid. [ ... ] They cannot afford to bet the farm on one or two companies without that kind of receivable insurance to ensure their customer does not drag them under, and yet it may be a great

---

<sup>34</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 9; *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 2, p. 30.



opportunity for them. Increasing contingency insurance, or liability, as they call it, is a good thing.<sup>35</sup>

In reaction to EDC's extended temporary mandate designed to fill a gap in the domestic market, the Canadian Bankers Association noted: "Extraordinary times call for special measures, and we understand and support the government's initiatives regarding EDC. We recognize and appreciate the government's emphasis that the powers be temporary in nature and that they not be used to displace private-sector lending."<sup>36</sup>

## C. What the Committee Recommends

### 1. Expanded Resources and Authorities

The committee feels that it is critically important to examine the November 2008 *Economic Update* and *Budget 2009* measures in respect of EDC within the context of our review and the report of the 2008 legislative review, rather than as mere pieces of legislation.

The committee is encouraged by the favourable testimony regarding EDC's additional powers and resources, and is pleased that witnesses feel that EDC is suitably positioned to respond to the current financial situation facing Canadian businesses and exporters.

However, the committee is cautious in its assessment of the temporary expansion of EDC's mandate in support of the domestic market. On the one hand, we agree that significant gaps in the market for domestic credit have emerged since the release of IFC's report. On the other hand, the first recommendation in the IFC report is that, barring significant changes in the market leading to large-scale gaps in domestic credit insurance availability, EDC should not re-enter the domestic credit insurance market. Furthermore, we are concerned with the wording of the enabling legislation that allows for a possible extension, by an Order in Council, of the two-year period in which EDC may participate in the domestic credit market.<sup>37</sup>

In light of the significance of these measures and the extraordinary economic conditions under which they were implemented, the committee believes that this temporary change in EDC's mandate merits further scrutiny. The IFC report states that "the notion of market gaps must be applied with some caution: gaps tend to ebb and flow over time, driven by myriad events and developments in market activity and public policy. As such, gaps that do not exist today may exist tomorrow and vice versa."<sup>38</sup> We agree with this statement, and recognize the need to monitor the economic environment and assess EDC's presence in the domestic market.

---

<sup>35</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 4, p. 32.

<sup>36</sup> *Evidence*, 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Issue no. 3, p. 72.

<sup>37</sup> 40<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session, Statutes of Canada 2009, Chapter 2, An Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on January 27, 2009 and related fiscal measures, Received Royal Assent on 12 March 2009, Part 5, Division 3, Section 263 (2), p. 251, [http://www2.parl.gc.ca/content/hoc/Bills/402/Government/C-10/C-10\\_4/C-10\\_4.PDF](http://www2.parl.gc.ca/content/hoc/Bills/402/Government/C-10/C-10_4/C-10_4.PDF)

<sup>38</sup> International Financial Consulting Ltd., (December 2008), p. 51.

## Recommendation 7

**The committee recommends that the Government of Canada evaluate, and report to Parliament on, the continued need for EDC's presence in the domestic credit market and that, as provided by legislation, Parliament be given ample time to study the issue.**

### 2. The Need for Partnerships

The committee notes that some businesses have been able to take advantage of the Industrial Cooperation Program offered by the Canadian International Development Agency (CIDA) in order to support projects for which they have applied to receive EDC funding. At the same time, we heard concerns that inter-agency funding of large-scale and expensive development projects, which would include feasibility studies and training, carried out by private businesses is neither systemic nor coordinated. This situation complicates potentially valuable and beneficial initiatives by Canadians and permits competitors to procure them instead.

The committee acknowledges that there may be some benefit to greater inter-agency coordination of program support, particularly where objectives are complementary. In light of earlier studies, however, we also caution that such coordination should not be carried out in a way that requires commitments on the part of the recipient to purchase Canadian goods and services. In other words, we continue to be adamant that tied aid undermines aid effectiveness and increases costs.

Understanding that CIDA is currently holding consultations about whether the Industrial Cooperation Program should remain with it or whether elements of the program should be assigned to other agencies, the committee supports funding of development projects that meet EDC requirements and that are consistent with its mandate, whether these funds are assigned by CIDA or by another agency.

More generally, the committee supports partnerships, both with other Canadian governmental entities and the private-sector in the domestic market. In that regard, we believe that the establishment of Business Credit Availability Program is a useful development. We encourage this and other opportunities for continued dialogue and partnerships among EDC and relevant agencies and organizations. We feel that these types of dialogue provide valuable opportunities to minimize the overlap in services and to contribute to the goal of ensuring that the needs and complementary objectives of Canadians and Canadian businesses are met as efficiently and effectively as possible.

In addition, we are encouraged by the recent announcement of collaboration between EDC and the private-sector insurers in Canada to facilitate up to \$1 billion in new domestic credit. EDC

will provide re-insurance for domestic receivables to private insurers, such as Atradius and Euler Hermes, to assist Canadian business in accessing credit.<sup>39</sup>

## Recommendation 8

**The committee recommends that the Government of Canada establish mechanisms for greater coordination between EDC and Investment Cooperation (formerly Industrial Cooperation Program) in order to enhance trade using existing tools and resources.**

### 3. Ongoing Review

As the basis for its research and analysis, IFC engaged stakeholders in a series of town hall as well as one-on-one meetings arranged at the request of an individual. Stakeholders, which included the Canadian business community, private-sector competitors, civil society and individuals representing the Canadian taxpayer, were consulted on a variety of issues. Town hall meetings were held in Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg, Montreal, Kanata, Halifax and Ottawa. While the committee acknowledges that IFC was pro-active in its attempts to advertise and raise awareness of its review process, we are concerned about the lack of consultation in Atlantic Canada, where only a single town hall meeting was held. It was also brought to our attention that representatives of EDC, the Department of Foreign Affairs and International Trade as well as various other federal departments and agencies were present at the town hall meetings. The committee is concerned that stakeholders did not have the opportunity to communicate their opinions openly to the IFC review team, as comments might be constrained in the presence of EDC, an agency on which some stakeholders depend for export financing and insurance services.

The committee is of the view that, given the dynamic nature of the world in which we live, the rather static nature of legislation, and the need to ensure that public policy goals are being achieved as efficiently and effectively as possible, Parliament – whether as a result of a statutory provision or as part of its oversight responsibilities – should review legislation periodically in order to ensure that its objectives are being met in the best possible manner. Certainly, as part of this review, stakeholder input – whether it occurs through private-sector organizations, public consultations by departments and agencies, or parliamentary hearings – should be broadly representative of those affected.

---

<sup>39</sup> Export Development Canada *Media Release* 14 May 2009. Available at: [http://www.edc.ca/english/docs/news/2009/mediaroom\\_16447.htm](http://www.edc.ca/english/docs/news/2009/mediaroom_16447.htm)



## Recommendation 9

**The committee recommends that section 25 of the *Export Development Act* be amended by specifying that responsibility for the ten-year legislative review be undertaken by each Chamber of Parliament.**



## CONCLUSIONS

The committee believes that EDC's support of the Canadian export sector, whether independent or through partnerships with the private sector and/or other government agencies, is all the more significant in light of the increasing importance of trade and exports to Canada's economy and its growth, both in the current economic crisis and more generally. At the same time, we are convinced that the short-term additional measures and resources granted to EDC in recent months are critical in order to ensure that Canada's businesses remain competitive until the global economy recovers. While we are currently seized with the short-term imperatives of EDC because of the current economic conditions, we must not lose sight of the corporation's long-term value as Canadian businesses have much to gain. EDC's mandate remains relevant and beneficial to Canada's trade and investment.

Overall, the committee firmly believes that EDC is performing in accordance with its mandate and that, in the process, it is advancing the interests of Canada's businesses. Indeed, EDC's value has been reinforced by the actions it has been taking to support the credit and insurance needs of Canada's most vulnerable businesses and sectors in a changing global environment. In the end, we feel that Canadian businesses are positioned to emerge from the current global slowdown in a stronger position than they were when the financial crisis started. We note a number of continuing issues about EDC's transparency and are mindful of concerns raised by EDC's competitors about unfair advantages. At the same time, we are confident that the foundation on which EDC was built, including its short-term export credit insurance services, has survived the test of time and challenging circumstances.





## WITNESSES AND BRIEFS

**Amnesty International Canada**  
(Brief)

**Atradius** (March 4, 2009; Issue 2)  
Ian Miller, Chief Agent and Country Manager.

**Automotive Parts Manufacturers' Association** (March 25, 2009; Issue 4)  
Gerry Fedchun, President.

**Canadian Apparel Federation**  
Bob Kirke, Executive Director. (Brief)

**Canadian Manufacturers & Exporters** (March 24, 2009; Issue 4)  
Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy.

**Canadian Bankers Association** (March 11, 2009; Issue 3)  
Terry Campbell, Vice-President, Policy;  
John Lancaster, Director, Financial Institutions and Trade.

**Conference Board of Canada** (March 24, 2009; Issue 4)  
Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist.

**Department of Finance** (March 4, 2009; Issue 2)  
Lise Carrière, Chief, International Finance and Development Division, International Trade and Finance;  
John Davies, Director, International Finance and Development Division, International Trade and Finance.

**Department of Foreign Affairs and International Trade** (March 10, 2009; Issue 3)  
The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade;  
Louis Lévesque, Deputy Minister of International Trade;  
Robert Clark, Director General, Economic Policy Analysis Bureau.

**Dessau Inc** (March 25, 2009; Issue 4)  
J. Denis Bélisle, Chairman of the Board.

**Euler Hermes Canada** (March 11, 2009; Issue 3)  
Paul Flanagan, Chief Executive Officer.

**Export Development Canada** (March 10, 2009; Issue 3)  
Eric Siegel, President and Chief Executive Officer;  
Benoit Daignault, Senior Vice-President, Business Development  
Rosemarie Boyle, Vice-President, Strategic Planning and

Corporate Communications. (Brief)

**Forest Products Association of Canada** (March 11, 2009; Issue 3)

Avrim Lazar, President and Chief Executive Officer;  
Marta Morgan, Vice-President of Trade and Competitiveness.

**International Financial Consulting Ltd.** (March 3, 2009; Issue 2)

Diana Smallridge, President.

**Maxtech Manufacturing Inc.**

Kacee Vasudeva, Chairman and Chief Executive Officer. (Brief)

**Peerless Clothing Inc.**

Elliot Lifson, Vice-Chairman. (Brief)



Senate



Sénat

CANADA

# **Étude sur le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada - 2008**

L'honorable Consiglio Di Nino  
*Président*

L'honorable Peter Stollery  
*Vice-président*

**Comité sénatorial permanent des  
affaires étrangères et du  
commerce international**

Juin 2009

This report is also available in English  
Information regarding the Committee can be obtained through its web site:  
[www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp](http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp).

Des renseignements sur le Comité sont disponibles sur le site :  
[www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp](http://www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp)

## TABLE DES MATIÈRES

Le comité.....	3
L'ordre de renvoi .....	5
Sommaire des recommandations .....	7
Introduction .....	9
L'environnement mondial en pleine évolution et la valeur d'EDC dans cet environnement.....	11
A. Les propos des témoins .....	11
B. Les recommandations du comité .....	14
EDC et le secteur privé : en concurrence pour satisfaire les besoins des exportateurs canadiens? .....	17
A. Les propos des témoins .....	17
1. Le marché de l'assurance-crédit à court terme et les autres services.....	17
2. La capacité de réunir des capitaux .....	19
3. Rapports, imputabilité et coûts administratifs .....	20
B. Les recommandations du comité .....	23
1. Répondre aux préoccupations concernant les pratiques d'éviction .....	23
2. Cohérence des rapports et autres préoccupations d'ordre administratif .....	24
Rehausser le rôle que peut jouer EDC .....	25
A. Les mesures budgétaires récentes.....	25
B. Les propos des témoins .....	25
C. Les recommandations du comité .....	26
1. Des ressources et des pouvoirs plus vastes.....	26
2. Le besoin de partenariats .....	27
3. Examen permanent.....	28
Conclusion .....	31
Témoins et mémoires .....	33





## LE COMITÉ

### Les sénateurs suivants ont participé à l'étude:

L'honorable Consiglio Di Nino, président du comité

L'honorable Peter Stollery, vice-président du comité

et

les honorables sénateurs:

Raynell Andreychuk ;

Eymard G. Corbin ;

Dennis Dawson ;

Pierre De Bané, C.P. ;

Percy Downe ;

Suzanne Fortin-Duplessis ;

Jerahmiel S. Grafstein ;

Frank Mahovlich ;

Hugh Segal ; et

Pamela Wallin.

### Membres d'office du comité:

Les honorables sénateurs Marjory LeBreton, C.P. (ou Gérald Comeau), et James Cowan (ou Claudette Tardif).

### Autres sénateurs ayant participé, de temps à autre, à cette étude:

Les honorables sénateurs Kinsella, Massicotte, Peterson, Prud'homme, C.P., Stratton et Zimmer.

## **Personnel du comité:**

Natalie Mychajlyszyn, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement ;

Jennifer Paul, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement ;

Karen Schwinghamer, conseillère principale en communications ;

Debbie Murphy, coordonnatrice des communications ;

Sylvie Simard, adjointe administrative ; et

Denis Robert, greffier du comité.



## ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat*, le mardi 24 février 2009 :

« L'honorable sénateur Comeau propose, appuyé par l'honorable sénateur Di Nino,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international soit autorisé à étudier, afin d'en faire rapport, le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009.

La motion, mise aux voix, est adoptée. »

Paul C. Bélisle  
*Greffier du Sénat*



# SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

## **Recommandation 1**

Le comité recommande que le gouvernement du Canada prolonge le mandat d'Exportation et développement Canada (EDC), qui consiste notamment à promouvoir des entreprises canadiennes à l'étranger en offrant des services à tous les stades du cycle conjoncturel, et apporte des rajustements au besoin.

## **Recommandation 2**

Le comité recommande que les bureaux d'EDC à l'étranger soient établis là où ils seront le plus efficaces pour les entreprises canadiennes, y compris à l'extérieur des missions diplomatiques canadiennes.

## **Recommandation 3**

Le comité recommande qu'EDC tire parti au maximum des habiletés culturelles, humaines et sociales des membres des collectivités de la diaspora du Canada, y compris, au moment de doter en personnel ses bureaux, en particulier ses bureaux à l'étranger, afin d'exploiter les débouchés pour les entreprises commerciales canadiennes.

## **Recommandation 4**

Le comité recommande qu'EDC élargisse son rôle sur le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme si la demande le justifie.

## **Recommandation 5**

Le comité recommande que le gouvernement du Canada établisse un groupe consultatif de courtiers dont le mandat consisterait à s'assurer que les activités d'EDC sont menées dans l'intérêt d'un environnement plus compétitif pour les entreprises.



## **Recommandation 6**

Le comité recommande qu'EDC rende publiques des informations qui concordent dans toute la mesure du possible avec celles que ses concurrents du secteur privé sont tenus de présenter au Bureau du surintendant des institutions financières.

## **Recommandation 7**

Le comité recommande que le gouvernement du Canada évalue si la présence d'EDC demeure nécessaire sur le marché du crédit intérieur et en fasse rapport au Parlement et que, comme prévu dans la loi, le Parlement ait assez de temps pour étudier la question.

## **Recommandation 8**

Le comité recommande que le gouvernement du Canada établisse des mécanismes visant à renforcer la coordination entre EDC et le Programme de coopération pour l'investissement (autrefois connu sous Programme de coopération industrielle) en vue d'accroître les échanges commerciaux à l'aide des ressources et des outils existants.

## **Recommandation 9**

Le comité recommande que l'article 25 de la *Loi sur le développement des exportations* soit modifié de façon à préciser que la responsabilité de l'examen décennal de la *Loi* incombe à chaque chambre du Parlement.

# L'EXAMEN LÉGISLATIF DÉCENNAL D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA : SITUATION ACTUELLE ET PLACE SOUHAITABLE

## INTRODUCTION

Exportation et développement Canada (EDC) est une société d'État fédérale ayant pour mission, en vertu de la *Loi sur le développement des exportations*, « de soutenir et de développer, directement ou indirectement, le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité du pays d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international. »<sup>1</sup> En particulier, elle offre une assurance-crédit à court, moyen et long terme; elle fournit également des services financiers, des assurances cautionnement et des garanties, une assurance contre les risques politiques, des prêts directs aux acheteurs et des lignes de crédit dans d'autres pays pour encourager les acheteurs à se procurer des produits canadiens.

La présente étude réalisée par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international fait partie de l'examen décennal requis par la *Loi sur le développement des exportations*.<sup>2</sup> L'examen a pour but d'évaluer comment EDC évolue et devrait continuer à évoluer pour affronter les exigences concurrentielles du commerce international au nom de ses intervenants, et de formuler au besoin des recommandations.

Conformément à ses obligations législatives, le comité a examiné le rapport, commandé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et effectué par International Financial Consulting Inc. (IFC). Intitulé *Examen législatif d'Exportation et développement Canada*, ce rapport a été publié en décembre 2008 et déposé au Sénat le 10 février 2009. Lors de l'étude, le comité a tenu six réunions en mars 2009 et entendu douze témoins. Il a également reçu plusieurs mémoires.

Le Canada continue de dépendre du commerce et il est indéniable qu'EDC joue un rôle très utile dans la promotion du commerce et des intérêts commerciaux du Canada à l'étranger. Sa valeur ne peut être sous-estimée vu l'importance des échanges commerciaux pour l'économie canadienne. Le fait que les exportations de biens et de services comptaient pour 34,5 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) en 2008 confirme le rôle essentiel des échanges commerciaux dans l'économie du Canada. Les exportations de marchandises ont totalisé 484 milliards de dollars en 2008, soit 33 milliards de dollars de plus que l'année précédente. Les exportations de services, quant à elles, se sont chiffrées à 67 milliards de dollars en 2006 (données les plus récentes), ce qui représentait une légère hausse par rapport à l'année précédente<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Loi sur le développement des exportations* (L.R., 1985, ch. E-20), disponible à l'adresse <http://laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/E-20>.

<sup>2</sup> La *Loi sur le développement des exportations* exigeait un examen initial de la législation cinq ans après son adoption, suivi d'un examen décennal. Le premier examen a été effectué en 1998 par Gowling, Strathy et Henderson et la Loi a été par la suite étudiée par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Le rapport du Comité a été déposé en mars 2000 et une réponse fédérale a été publiée en juin 2000.

<sup>3</sup> Ces données proviennent de Statistique Canada et des Perspectives économiques de l'OCDE.

Le comité a effectué son étude dans des circonstances exceptionnelles. Le ralentissement économique était devenu patent et, en réaction, le gouvernement du Canada avait déposé un budget dans lequel il annonçait l'élargissement temporaire du mandat d'EDC. De plus, en mai 2009, une fois que les consultations du comité ont été terminées, le ministre des Finances a relevé les limites de crédit à long et à court terme d'EDC, les faisant passer de 7 milliards à 9 milliards de dollars et de 6 milliards à 8 milliards de dollars, respectivement, pour pouvoir répondre à la demande croissante de services. Ainsi, la situation d'EDC a évolué rapidement alors même que le comité menait ses travaux, ce qui a inévitablement des répercussions sur la pertinence du présent rapport. Le comité a bien l'intention d'effectuer une étude plus approfondie du mandat élargi d'EDC en temps opportun.

Dans ce contexte, le présent rapport résume les témoignages entendus et fait part des observations du comité sur les activités courantes d'EDC et les responsabilités qui viennent de lui être confiées. Il contient des recommandations conçues pour améliorer le fonctionnement d'EDC et la compétitivité future des exportateurs du Canada.



# L'ENVIRONNEMENT MONDIAL EN PLEINE ÉVOLUTION ET LA VALEUR D'EDC DANS CET ENVIRONNEMENT

## A. Les propos des témoins

Tout effort visant à déterminer la valeur et la pertinence du mandat d'EDC doit commencer par une évaluation du contexte dans lequel fonctionnent l'organisme et les entreprises canadiennes. À cet égard, le comité note les changements formidables qui sont intervenus dans l'environnement mondial et la structure du commerce mondial depuis le dernier examen d'EDC. Plusieurs témoins ont fait allusion à ces changements, qui peuvent être classifiés en fonction de l'interaction entre les firmes, de l'émergence de nouveaux marchés dans l'économie mondiale et de la récession économique planétaire.

Les témoins du comité se sont généralement entendus pour dire que la nature des échanges internationaux reflète moins de nos jours des processus nationaux et davantage des chaînes d'approvisionnement mondiales ou un commerce d'intégration.<sup>4</sup> Le groupe Manufacturiers et exportateurs du Canada a souligné que, pour réussir, les entreprises canadiennes doivent fonctionner d'une manière qui reflète une chaîne d'approvisionnement mondiale tirant ses éléments et ses intrants de différentes régions du monde : « Il ne s'agit pas simplement de fabriquer un produit, mais d'offrir une valeur à ses clients au moyen d'un bien tangible. »<sup>5</sup>

Dans son témoignage devant le comité, l'Association des fabricants de pièces d'automobile a décrit le processus de fabrication intégrée pour le secteur de l'automobile : « [I]l n'est pas rare qu'une pièce franchisse ces frontières six ou sept fois avant que le véhicule arrive chez le concessionnaire qui le vendra. »<sup>6</sup>

En outre, selon IFC, la propriété intellectuelle et la conception d'un produit deviennent un aspect de plus en plus important du commerce international : « ... La notion de « fabriqué dans tel ou tel pays » ou même « fabriqué par » est de moins en moins pertinente. On préférera la formule « conçu par ». Autrement dit, la propriété intellectuelle des entreprises et la valeur de création s'articulent autour de la conception. »<sup>7</sup>

De plus, l'émergence de nouveaux marchés dans l'économie mondiale, comme le Brésil, la Chine, l'Inde et la Russie, a généré de nouveaux débouchés et de nouveaux défis pour les entreprises canadiennes à vocation exportatrice. Selon Dessau Inc., les sociétés canadiennes doivent être plus agressives et créatives pour relever le défi de la concurrence.

La concurrence internationale est devenue très vive et l'arrivée massive de la Chine, de l'Inde et du Brésil dans les pays en [voie

---

<sup>4</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n<sup>o</sup> 4, p. 5-6.

<sup>5</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n<sup>o</sup> 4, p. 21.

<sup>6</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n<sup>o</sup> 4, p. 29.

<sup>7</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n<sup>o</sup> 2, p. 10.

de] développement a changé la donne. Ils mettent des moyens très impressionnants en œuvre pour s'installer à long terme sur les marchés d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Cela menace sérieusement la présence canadienne sur ces marchés. Il faudra sortir des sentiers battus, il faudra faire plus et mieux, autrement c'est nous, Canadiens, qui sortiront de ces marchés très importants.<sup>8</sup>

Le ralentissement économique mondial a également touché l'environnement dans lequel EDC et les entreprises canadiennes fonctionnent. Le comité s'inquiète de l'impact sur les entreprises canadiennes du ralentissement économique spectaculaire aux États-Unis, principal partenaire commercial du Canada, et de la disponibilité réduite du crédit, élément vital de toute entreprise. Comme le comité l'a entendu de l'Association des banquiers canadiens : « Il est indéniable qu'il y a une contraction du crédit. Bon nombre de prêteurs, qui étaient jadis très actifs, ont réduit leurs activités, ont ralenti leur croissance ou bien se sont complètement retirés du marché. Il faut donc trouver d'autres sources de crédit pour les remplacer. »<sup>9</sup>

L'impact du financement réduit pour les entreprises canadiennes et l'économie est potentiellement dévastateur, en particulier parce que les exportations comptent pour plus d'un cinquième de notre produit national brut (PNB) et que les manufacturiers représentent les deux tiers des exportations canadiennes.<sup>10</sup> Un nombre important de témoins ont étayé ce point de vue, dont l'Association des produits forestiers du Canada :

[L]e crédit est une condition essentielle pour faire des affaires. Le crédit, c'est comme l'oxygène. Vous avez beau être brillant et compétitif, avoir de grands marchés et de belles marges de profit, si vous n'avez pas de crédit, si vous ne pouvez pas le renouveler, si vos fournisseurs ne peuvent pas avoir de crédit, si vos clients ne peuvent pas avoir de crédit, alors l'activité commerciale s'arrête. ...C'est absolument vital.<sup>11</sup>

Certaines entreprises canadiennes font appel aux ressources et à l'expertise d'EDC alors qu'elles cherchent à fonctionner dans l'environnement économique stimulant et changeant. La capacité d'EDC à répondre à un environnement changeant est due, en partie, à une expansion de sa représentation à l'étranger, en particulier dans les économies émergentes comme la Chine, l'Inde et la Russie. En fait, l'importance relative des économies émergentes comme partenaires commerciaux de tous les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) est en hausse. En conséquence, la représentation internationale est un volet nécessaire de la compétitivité pour les entreprises canadiennes. Une telle présence est impérative car les organismes de crédit à l'exportation des autres pays ont une présence forte dans les pays étrangers et font la promotion de leurs intérêts commerciaux nationaux, ce qui nuit parfois à la position concurrentielle des exportateurs canadiens.

---

<sup>8</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 45.

<sup>9</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 79.

<sup>10</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 19.

<sup>11</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 63.

Ces organismes de crédit à l'exportation, et leurs bureaux à l'étranger, prolifèrent outre-mer, tel que mentionné dans la présentation d'IFC au comité.<sup>12</sup> Dessau Inc. a insisté sur la valeur de la présence internationale d'EDC :

L'ouverture de bureaux d'EDC à l'étranger va dans ce sens et il est à espérer que ces bureaux se multiplieront. La concurrence entre les agences d'appui à l'exportation est devenue très grande. Il ne faudrait pas, non plus, hésiter à copier nos concurrents quand ils font quelque chose de bien.<sup>13</sup>

Un point semblable a été soulevé par le Conference Board du Canada : « Nous devons adopter une approche bien plus énergique, sachant que des pays comme la Chine ou l'Inde seront des marchés en expansion dominants dans l'économie mondiale au cours des 10 prochaines années. Certes, EDC a signalé sa compréhension de la situation. L'organisme ouvre des bureaux dans ces marchés et tente de créer une capacité accrue. »<sup>14</sup>

L'Association des fabricants de pièces d'automobile a souscrit à cette évaluation positive de la présence internationale d'EDC :

Nous avons besoin d'EDC pour maintenir des règles du jeu équitables avec nos concurrents. Au cours des trois dernières années, l'[Association des fabricants de pièces d'automobile] a effectué des missions commerciales en Russie, en Inde, en Chine, en Hongrie, en Slovaquie, dans la République tchèque et au Japon. Ces 10 dernières années, nous avons envoyé des missions commerciales dans pratiquement tous les pays du monde où il y a un important producteur de véhicules et de pièces d'automobile. EDC a généralement participé à ces missions commerciales, et nous voulons qu'elle continue de le faire ... [Ses analyses de pays sont] du domaine public, elle est à la disposition d'autres sociétés canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises [...] qui souvent n'ont pas la capacité de recueillir par elles-mêmes cette information.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 23.

<sup>13</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 45.

<sup>14</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 17.

<sup>15</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 30.



## B. Les recommandations du comité

Le comité estime que l'évolution de l'environnement commercial mondial, dans le contexte à la fois de la crise économique actuelle et des transformations permanentes, souligne le besoin continu de souplesse des services fournis par EDC afin de rehausser la compétitivité et la présence mondiale des sociétés canadiennes, en particulier des exportateurs. Nous avons été encouragés d'apprendre qu'EDC reconnaît les changements dans l'environnement mondial et s'adapte à l'évolution des besoins des entreprises canadiennes.

### Recommandation 1

**Le comité recommande que le gouvernement du Canada prolonge le mandat d'Exportation et développement Canada (EDC), qui consiste notamment à promouvoir des entreprises canadiennes à l'étranger en offrant des services à tous les stades du cycle conjoncturel, et apporte des rajustements au besoin.**

Le comité se souvient des commentaires exprimés par le ministre du Commerce international sur les avantages de l'installation des bureaux d'EDC dans les bureaux des missions diplomatiques du Canada, mais aussi dans des bureaux distincts au besoin. Nous sommes également conscients du commentaire contenu dans le rapport d'IFC au sujet du manque d'autorisation d'EDC pour établir à l'étranger des bureaux indépendants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, contrairement à d'autres sociétés d'État fédérales comme la Corporation commerciale canadienne.<sup>16</sup> Même si nous comprenons que le partage de bureaux d'EDC et de missions diplomatiques peut être avantageux dans certains cas, nous croyons que cette situation doit être examinée au cas par cas.

### Recommandation 2

**Le comité recommande que les bureaux d'EDC à l'étranger soient établis là où ils seront le plus efficaces pour les entreprises canadiennes, y compris à l'extérieur des missions diplomatiques canadiennes.**

Par la même occasion, le comité est convaincu qu'EDC pourrait s'efforcer davantage de maximiser le potentiel que présentent les collectivités d'origine étrangère installées au Canada pour faciliter les relations internationales des entreprises et en assurer la réussite. Nous réalisons que la principale priorité d'EDC pour la dotation de ses bureaux à l'étranger devrait être les compétences et les connaissances des candidats. Nous notons cependant qu'un bon nombre des bureaux d'EDC à l'étranger sont situés dans la patrie des membres de la diaspora du Canada. Ces personnes ont des contacts vitaux sur le plan commercial et de bonnes connaissances sur la

---

<sup>16</sup> En fait, l'article 17 de la *Loi sur le développement des exportations* autorise uniquement la constitution de bureaux partout au Canada. International Financial Consulting Ltd., *Examen législatif d'Exportation et développement Canada*, décembre 2008, p. 82.

culture des pays concernés et pourraient être extrêmement utiles. Outre leur connaissance de la culture d'entreprise locale, elles ont aussi à offrir leur capital humain et social.<sup>17</sup>

### **Recommandation 3**

**Le comité recommande qu'EDC tire parti au maximum des habiletés culturelles, humaines et sociales des membres des collectivités de la diaspora du Canada, y compris, au moment de doter en personnel ses bureaux, en particulier ceux qui se trouvent à l'étranger, afin d'exploiter les débouchés pour les entreprises commerciales canadiennes.**

---

<sup>17</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 42-44.





# EDC ET LE SECTEUR PRIVÉ : EN CONCURRENCE POUR SATISFAIRE LES BESOINS DES EXPORTATEURS CANADIENS?

## A. Les propos des témoins

Durant l'étude, des témoins ont dit au comité qu'EDC possède à certains égards un avantage concurrentiel injuste sur le secteur privé. Par exemple, la présence d'EDC sur le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme va plus loin que simplement combler les lacunes sur le marché; l'aval que lui accorde la Couronne donne à EDC un avantage injuste pour réunir des capitaux; et EDC n'est pas assujettie aux mêmes exigences de rapports financiers que ses concurrents.

### 1. Le marché de l'assurance-crédit à court terme et les autres services

Parmi les nombreux services d'EDC, l'assurance-crédit à l'exportation à court terme couvre les risques politiques et commerciaux de non-paiement des exportations et s'applique aux biens et services vendus avec des modalités de crédit maximales de deux ans. Dans son rapport, IFC a estimé que plus de 90 p. 100 des exportations mondiales se font au comptant ou moyennant des modalités de crédit à 180 jours.<sup>18</sup>

Selon des témoins, le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme est un domaine dans lequel les services d'EDC sont en concurrence directe avec le secteur privé, en particulier dans le domaine du crédit à très court terme (180 jours). Euler Hermes, Atradius et Coface sont les trois plus gros fournisseurs privés d'assurance-crédit à l'exportation à court terme, avec une part combinée estimée à 85 p. 100 du marché mondial à court terme<sup>19</sup>. Cependant, ces trois assureurs du secteur privé représentent moins de 25 p. 100 du marché canadien. Même si la part de marché de ces compagnies est en hausse au Canada, alors que celle d'EDC est en baisse, EDC continue de dominer le marché canadien pour l'assurance-crédit à l'exportation à court terme.

Euler Hermes et Atradius ont affirmé qu'EDC devrait se retirer du marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme. Tel que mentionné par Euler Hermes :

[...] j'aimerais réitérer notre opposition à la recommandation principale d'IFC voulant que le mandat d'EDC demeure inchangé. Les faits présentés à IFC par Euler Hermes Canada et par nos autres concurrents reflètent la réalité des profonds changements qui ont affecté l'environnement économique mondial au cours de la

---

<sup>18</sup> International Financial Consulting Ltd., p. 25.

<sup>19</sup> Le revenu tiré des primes versées à l'échelle mondiale en 2007 est rapporté comme suit : Euler Hermes 2,7 milliards \$US, Atradius 2,6 milliards \$US et Coface 1,6 milliard \$US. Comparativement, le revenu d'EDC tiré des primes versées était de 0,98 milliard \$CAD pour la même année.

dernière décennie et qui militent en faveur du retrait d'EDC du marché de l'assurance-crédit à court terme.<sup>20</sup>

Un point semblable a été soulevé par Atradius :

Nous recommandons fortement qu'EDC renonce à son rôle d'assureur principal et adopte celui de réassureur dans le secteur de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme.<sup>21</sup>

EDC a livré au comité un point de vue différent, faisant valoir que, dans sa prestation de services d'assurance à court terme et d'autres services de financement, elle assume un niveau de risque plus élevé que ses concurrents du secteur privé et peut donc fournir plus de services nécessaires aux entreprises canadiennes souhaitant prendre de l'expansion. Elle le fait grâce à des capitaux réservés exprès pour des investissements de qualité médiocre à risque relativement plus élevé. En outre, EDC est capable de demeurer sur le marché plus longtemps qu'un assureur du secteur privé, maintenant ainsi une marge de crédit ouverte pendant une période prolongée. Selon IFC, « En plus d'être la propriété du gouvernement, EDC accorde la priorité au Canada. On prend la décision d'appuyer un acheteur peut-être plus longtemps que le secteur privé. »<sup>22</sup>

De plus, la présence d'EDC sur le marché est particulièrement importante en période de ralentissement économique. Plusieurs des témoins ont dit qu'au fur et à mesure que la crise financière s'aggravait, le crédit et l'assurance sont devenus relativement plus coûteux et les assureurs du secteur privé ont quitté le marché en grand nombre. Par conséquent, lorsque les lacunes du marché deviennent manifestes et sérieuses, les exportateurs canadiens comptent sur les services offerts par EDC.

Selon l'Association des produits forestiers du Canada :

Nos entreprises nous signalent que, dans le domaine des comptes débiteurs et de l'assurance, les assureurs privés ne s'intéressent plus du tout aux marchés vers lesquels nous exportons, à savoir, par exemple, les journaux et la construction immobilière aux États-Unis. [...] EDC est intervenue, de façon magistrale, ce qui a permis à nos entreprises d'obtenir l'assurance dont elles avaient besoin. C'est un exemple.<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 53.

<sup>21</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 47.

<sup>22</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 21.

<sup>23</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 65.

L'Association des fabricants de pièces d'automobile est d'accord :

Les institutions financières normales ont presque abandonné l'industrie automobile. Bien sûr, ces institutions n'ouvrent pas de nouveaux comptes. Elles ont peut-être maintenu les comptes existants, mais il est impossible d'ouvrir de nouveaux comptes. EDC est la seule grande institution qui a accepté d'assumer un peu plus de risques et qui pouvait intervenir et accorder du financement lorsque les autres institutions financières s'y refusaient.<sup>24</sup>

Les assureurs du secteur privé ont confirmé ces préoccupations en expliquant qu'ils sont relativement moins enclins à prendre des risques. Plus précisément, Atradius a indiqué :

Comme toutes les industries, notre secteur va devoir s'adapter mais, dans la mesure du possible, nous devrions appliquer le principe selon lequel ce sont les marchés qui doivent décider quels sont les risques acceptables et non pas le gouvernement. Est-ce que cela veut dire qu'il sera plus difficile d'obtenir un crédit? Certainement. Nous refusons de prendre des risques déraisonnables.<sup>25</sup>

La concurrence sur les marchés de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme, ainsi que sur les marchés des autres services fournis par EDC, n'est pas réglementée de façon explicite. EDC opère plutôt sur un marché libre. Les pays membres de l'OCDE en sont arrivés à une 'entente sur l'honneur' bénéficiant d'un soutien public pour les crédits à l'exportation, qui vise à garantir que les crédits à l'exportation ne servent pas de subventions. En outre, le Canada peut être contesté en vertu des ententes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'il est considéré comme accordant une subvention sous forme de crédits à l'exportation. Même si le rapport d'IFC a constaté que les services d'EDC sont généralement plus coûteux que ceux de ses concurrents du secteur privé, il fait également remarquer qu'EDC est concurrentielle parce qu'elle est généralement capable de fournir une plus grande couverture à ses clients et parce qu'elle est plus tolérante au risque.

## 2. La capacité de réunir des capitaux

EDC est capable de réunir des capitaux plus facilement que ses concurrents du secteur privé en partie en raison de sa cote de solvabilité plus élevée. La cote AAA accordée à EDC par Standard & Poor illustre le fait qu'EDC appartient totalement au gouvernement; la provision pour dette est une obligation directe du gouvernement fédéral et constitue une charge payable à même le Trésor public. Toutefois, la dette est généralement financée par les ressources propres d'EDC, qui a été « rentable tous les ans, sauf une fois. »<sup>26</sup> De plus, dans son témoignage, le ministère des Finances a déclaré que « si EDC est avantagée sur le plan des coûts de ses fonds, il n'existe aucun élément

<sup>24</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 31.

<sup>25</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 46.

<sup>26</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 18.



indiquant qu'EDC accorde des prêts à prix réduit ou fait une concurrence déloyale. » Même si la cote relativement plus élevée d'EDC lui facilite la recherche de capitaux, les économies ne sont pas répercutées au client. Par conséquent, la cote d'EDC ne constitue pas un avantage injuste face à ses concurrents du secteur privé.

Tel que mentionné précédemment, EDC est financièrement autonome et fonctionne selon des principes de régie d'entreprise. Par conséquent, il est important de prendre en considération les implications financières d'un retrait complet d'EDC du marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme ou de son nouveau rôle de prêteur de dernier ressort et de réassureur. Sans EDC sur ce marché, il est probable que moins de clients à haut risque seraient servis par les assureurs privés, dont la tolérance au risque est plus faible. En outre, si EDC devait abandonner ce marché, ses revenus diminués pourraient limiter les services offerts. En fin de compte, le milieu canadien des exportations en souffrirait.

### 3. Rapports, imputabilité et coûts administratifs

Le manque de transparence des activités d'EDC est aussi considéré comme un avantage concurrentiel. Le rapport d'IFC conclut qu'EDC devrait être plus transparente et imputable dans les domaines de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme et devrait rendre publics des renseignements conformes à ceux que ses homologues du secteur privé sont tenus de publier.

Une partie du problème réside dans le fait qu'EDC n'est pas assujettie aux exigences du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) en matière de rapports financiers. Le BSIF réglemente et supervise les institutions financières fédérales et les régimes de pension privés réglementés par le gouvernement fédéral, en créant un cadre qui gère le risque, contribue à la confiance du public et veille à ce que ces institutions et ces régimes conservent une situation financière saine. C'est pourquoi les assureurs du secteur privé fournissent au BSIF une information financière détaillée, dont une partie est accessible au public et l'autre demeure confidentielle. Cependant, tel que confirmé par le ministère des Finances, une société d'État fédérale ne peut pas être réglementée par le BSIF. Fonctionnant sans lien de dépendance à l'égard du gouvernement fédéral, EDC est régie par la *Loi sur la gestion des finances publiques* et est vérifiée par le vérificateur général du Canada.

À l'heure actuelle, EDC ne publie pas de détails financiers comparables concernant l'assurance-crédit à l'exportation à court terme. Des données semblables sont regroupées dans les rapports annuels. Des préoccupations ont été soulevées à cet égard tant par IFC<sup>27</sup> que par les concurrents d'EDC du secteur privé. Par exemple, Atradius a déclaré :

EDC ne fournit pas de renseignements financiers suffisamment détaillés à ses actionnaires et cette institution n'est pas non plus tenue de respecter les règlements du BSIF. Ce n'est pas une bonne chose. Par exemple, avant la publication du rapport, il était impossible d'obtenir des renseignements sur les activités d'assurance-crédit à court terme, malgré le fait que plus de 80 p.

---

<sup>27</sup> International Financial Consulting Ltd., décembre 2008, p. 34.

100 des clients utilisent ce type d'assurance qui représente plus de 65 p. 100 de son chiffre d'affaires. Je ne sais pas si les comptes d'EDC justifient les conclusions du consultant mais vous ne le savez pas non plus.<sup>28</sup>

Dans son témoignage, IFC a déclaré qu'un changement à ces exigences en matière de rapports était sa principale recommandation découlant de l'examen législatif d'EDC.<sup>29</sup> Il a informé le comité : « Il n'y a aucune raison d'avoir des doutes sur la probité d'EDC, mais la transparence est un excellent moyen de gagner la confiance du marché. »<sup>30</sup>

Toutefois, ces préoccupations doivent être conciliées avec les exigences créées par des rapports supplémentaires et la capacité d'EDC à demeurer concurrentielle à l'échelle internationale. Certains témoins se sont dits préoccupés par le fait que, si EDC fournit publiquement des renseignements au niveau des transactions, cela pourrait aider par inadvertance ses concurrents du secteur privé canadien, ainsi que les organismes de crédit à l'exportation d'autres pays, à casser les prix des exportateurs canadiens. Il existe un équilibre délicat entre l'imputabilité et la transparence d'un côté, et la capacité concurrentielle de l'autre côté. Cet équilibre a été abordé dans l'examen législatif de 2000, qui a abouti à des demandes de transparence dans bon nombre de pratiques d'EDC. Selon le Conference Board du Canada :

EDC s'acquitte d'un mandat différent. Pour le compte du gouvernement canadien, il veille à ce que nos exportateurs puissent suffisamment s'assurer et obtenir du crédit. Il est dans une situation particulière : c'est un organisme public, dont les activités sont surveillées presque quotidiennement par le ministère des Finances, le Conseil du Trésor et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

[...]

En théorie, c'est une notion intéressante, mais je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'accroître la surveillance déjà exercée par le gouvernement canadien à l'égard d'EDC. J'espère qu'on pourra simplifier le processus dans toute la mesure du possible afin que la direction puisse mettre l'accent sur sa mission principale qui consiste à fournir des services aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.<sup>31</sup>

EDC rend publics des rapports indiquant les avantages dont bénéficient les entreprises canadiennes par le biais des services qu'elle offre, comme le nombre d'emplois créés, le nombre et la taille des compagnies desservies et certaines estimations du pourcentage du PIB découlant de son soutien des exportateurs canadiens. Par le biais de la politique de divulgation environnementale, les détails des transactions de prêts et de capitaux propres, ainsi que le

---

<sup>28</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 46.

<sup>29</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 22.

<sup>30</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 22.

<sup>31</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 14.

nombre de transactions qui n'ont pas été approuvées, sont publiés sur son site Web. EDC doit tout d'abord obtenir l'approbation des parties commerciales impliquées dans les transactions, mais cela n'a jamais été un problème pour obtenir cette autorisation. En plus des vérifications effectuées par le vérificateur général, les ministres des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec le ministre des Finances, exercent une surveillance et s'assurent qu'EDC remplit son mandat. EDC rencontre régulièrement ses actionnaires, ainsi que les autres ministères fédéraux, sociétés d'État et institutions financières.

Les coûts administratifs d'EDC englobent à la fois les coûts directs des services fournis et la part appropriée des frais généraux. Lorsque les dépenses administratives sont calculées en tant que pourcentage du revenu des primes, le ratio varie de 40 p. 100 à 60 p. 100 entre 2000 et 2006. Les frais administratifs ont continué d'augmenter graduellement au cours de la période, tandis que les revenus des primes ont varié énormément. Euler Hermes, assureur du secteur privé, a déclaré que le ratio de coûts d'EDC semblait trop élevé. Le ratio de coûts de Euler Hermes est d'environ 30 p. 100, également considéré comme élevé, ce qui complique la rentabilité. Atradius a mentionné que son ratio de coûts est plus élevé qu'à l'accoutumée, ce qui est dû à la situation financière actuelle. Il convient cependant de faire remarquer que – dans le cas d'EDC – cette analyse ne tient pas compte du revenu de placement qui peut, par exemple, être utilisé pour compenser les déficits de trésorerie au cours de certaines années.

Réagissant à ces préoccupations, EDC a expliqué que 80 p. 100 de ses revenus sont dérivés de son programme de prêt, si bien qu'elle se fie aux primes d'assurance pour environ 20 p. 100 de ses revenus, gagnés par le biais de l'assurance, de l'assurance cautionnement, de l'assurance investissement à l'étranger, etc.<sup>32</sup> En outre, les revenus d'EDC sont influencés par la valeur de la devise américaine par rapport à la devise canadienne, parce que la plupart de ses transactions se font en devises américaines. À compter de la mi-2002, le dollar canadien a commencé à monter par rapport au dollar américain, ce qui a eu une incidence négative sur la valeur des revenus d'EDC car ils étaient libellés en dollars canadiens. Les dépenses administratives sont exprimées en devises canadiennes, ce qui fait qu'on s'attend à voir un rapport plus élevé entre revenus et dépenses. EDC a informé le comité que « l'ensemble des dépenses administratives représentent en moyenne environ 25 p. 100 de nos revenus de fonctionnement. » Ses primes plus ses revenus d'intérêt nets constituent son revenu d'exploitation et un taux de dépenses de 25 p. 100 serait inférieur au taux moyen encouru par une banque n'ayant pas d'activités de détail (35 p. 100). De plus, EDC nous a informés que : « L'augmentation réelle des frais administratifs au cours de la période est un résultat direct de la croissance du programme, des investissements connexes dans la technologie et de notre représentation accrue sur les marchés. »<sup>33</sup> Il convient de faire remarquer que le total des primes recueillies dans le cadre du programme d'EDC était généralement suffisant pour couvrir les coûts de ses réclamations connexes ainsi que les frais administratifs.

---

<sup>32</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 29-30.

<sup>33</sup> Lettre au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, 27 mars 2009.



## **B. Les recommandations du comité**

### **1. Répondre aux préoccupations concernant les pratiques d'éviction**

Le comité reconnaît les préoccupations touchant la compétitivité qui lui ont été présentées par les témoins et se rappelle aussi celles qui sont incluses dans le rapport d'IFC, mentionnant que, sans l'ombre d'un doute, EDC fonctionne en dehors de toute « lacune du marché » eu égard à l'assurance-crédit à l'exportation à court terme et concurrence activement les assureurs privés dans le domaine du crédit à l'exportation à court terme. Cependant, cela ne veut pas dire pour autant qu'EDC fonctionne d'une façon incompatible avec son mandat ou avec la politique gouvernementale, ou incorrectement. En fait, nous notons que le rapport d'IFC ne recommande *pas* qu'EDC modifie ses activités ou son mandat sur le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme.

Après avoir entendu le témoignage d'un certain nombre de témoins, et après un examen significatif, le comité convient qu'EDC devrait demeurer sur le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme. Au Canada, ce marché est en pleine croissance, tandis que la part du marché détenue par EDC rétrécit. En outre, la présence d'EDC auprès de ses concurrents du secteur privé crée davantage de concurrence chez les prestataires de services, permettant ainsi un meilleur choix pour les entreprises canadiennes souhaitant avoir accès à ces services. Cette tendance est positive et, à notre avis, EDC n'évince pas le secteur privé.

#### **Recommandation 4**

**Le comité recommande qu'EDC élargisse son rôle sur le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme si la demande le justifie.**

Le comité note la recommandation contenue dans le rapport d'IFC, à savoir que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international établisse un groupe consultatif de courtiers pour examiner et rapporter tous les exemples présumés de pratiques d'éviction d'EDC, ainsi que pour fournir au conseil d'administration d'EDC et au ministre du Commerce international des renseignements sur le marché. Tel qu'envisagé dans le rapport d'IFC, ce groupe – qui présenterait un rapport annuel – examinerait les plaintes individuelles provenant des assureurs du secteur privé. Le comité est conscient des intérêts et des incitatifs auxquels sont confrontés les membres de ce groupe, en particulier en ce qui concerne les intérêts que le groupe servirait.

#### **Recommandation 5**

**Le comité recommande que le gouvernement du Canada établisse un groupe consultatif de courtiers dont le mandat consisterait à s'assurer que les activités d'EDC sont menées dans l'intérêt d'un environnement plus compétitif pour les entreprises.**

## 2. Cohérence des rapports et autres préoccupations d'ordre administratif

Le comité estime qu'EDC devrait s'efforcer de renforcer sa transparence. À notre avis, une plus grande transparence bâtit la confiance des consommateurs et améliore l'équité entre les concurrents. Plus précisément, EDC devrait prendre des mesures pour améliorer les rapports publics sur ses transactions financières dans le marché de l'assurance-crédit à court terme. En même temps, le comité reconnaît qu'EDC vise un but différent de celui des institutions financières supervisées par le BSIF, de sorte qu'elle ne devrait être ni surveillée ni réglementée par celui-ci.

### Recommandation 6

**Le comité recommande qu'EDC rende publiques des informations qui concordent dans toute la mesure du possible avec celles que ses concurrents du secteur privé sont tenus de présenter au Bureau du surintendant des institutions financières.**

# REHAUSSER LE RÔLE QUE PEUT JOUER EDC

## A. Les mesures budgétaires récentes

Réagissant à la conjoncture économique actuelle et dans le but de satisfaire les besoins de financement à court terme des entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada a mis en œuvre un certain nombre de mesures concernant EDC. Comme l'a indiqué le ministre du Commerce international, les Canadiens « font face à des difficultés telles que nous n'en avons pas vues depuis des décennies, et que cet organisme, EDC, est en mesure d'aider tout le monde en ces temps difficiles. »<sup>34</sup>

Tel qu'annoncé dans l'*Énoncé économique et financier* de 2008 et le *Budget de 2009 : Le Plan d'action économique du Canada*, EDC a bénéficié des mesures suivantes :

- 350 millions de dollars pour faciliter une capitalisation supplémentaire des prêts;
- une augmentation du plafond du capital-actions que doit acheter le gouvernement, qui est passé de 1,5 à 3 milliards de dollars;
- un élargissement temporaire de ses pouvoirs au Canada, lui permettant d'offrir des solutions de financement à toutes les entreprises axées sur des activités intérieures;
- une augmentation du plafond du Compte du Canada, passé de 13 à 20 milliards de dollars, pour s'assurer que le gouvernement a la capacité directe, au besoin, de fournir du crédit et de satisfaire les exigences de financement à haut risque des entreprises dans les secteurs stratégiques durement touchés de l'économie canadienne qui sont jugés être dans l'intérêt national; et
- une augmentation du plafond des passifs éventuels, passé de 30 à 45 milliards de dollars, accroissant ainsi les risques qu'EDC peut souscrire et encourageant les banques commerciales à continuer d'avancer des prêts et d'accroître l'accès au financement.

En outre, le Programme de crédit aux entreprises (PCE) a été mis sur pied pour améliorer la coopération entre les institutions financières privées et les sociétés d'État fédérales à vocation financière, notamment EDC, de manière à offrir aux entreprises qui auraient par ailleurs du mal à se procurer du crédit des prêts et d'autres formes d'aide en matière de financement.

## B. Les propos des témoins

En témoignant devant le comité, l'Association des fabricants de pièces d'automobile a fait remarquer ceci :

Je crois que cette assurance est essentielle, car il faut l'avoir dans le contexte contemporain, lorsque la viabilité du client est beaucoup moins certaine que par le passé. [Les petites et moyennes entreprises] (PME), en particulier, ont besoin de savoir qu'elles

---

<sup>34</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 9; *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 2, p. 30.



seront payées. [...] Elles ne peuvent pas risquer tout ce qu'elles possèdent pour une ou deux sociétés qui n'ont pas l'assurance comptes clients voulue pour éviter que leurs propres clients soient entraînés dans leur chute, même quand l'occasion semble belle. Le fait d'accroître l'assurance des dettes, le plafond des dettes éventuelles, comme on les appelle, cela est très bien.<sup>35</sup>

En réaction à l'élargissement temporaire du mandat d'EDC conçu pour combler une lacune sur le marché intérieur, l'Association des banquiers canadiens a déclaré : « La période exceptionnelle que nous traversons exige des mesures spéciales. Nous comprenons et nous appuyons les initiatives du gouvernement en ce qui a trait à EDC. De plus, nous reconnaissons et nous apprécions l'accent mis par le gouvernement sur le caractère temporaire de ces pouvoirs, et sur le fait qu'ils ne doivent pas être utilisés pour remplacer le crédit consenti par le secteur privé. »<sup>36</sup>

## C. Les recommandations du comité

### 1. Des ressources et des pouvoirs plus vastes

Le comité estime qu'il est extrêmement important d'examiner les mesures contenues dans la *Mise à jour économique* de novembre 2008 et le *Budget de 2009*, en rapport avec EDC, dans le contexte de l'examen du comité et du rapport de l'examen législatif de 2008, plutôt que comme textes législatifs.

Le comité est encouragé par les témoignages favorables à propos des ressources et des pouvoirs additionnels d'EDC et a entendu avec plaisir des témoins dire que la société est bien positionnée pour répondre à la situation financière actuelle à laquelle font face les entreprises et les exportateurs canadiens.

Cependant, le comité est prudent dans son évaluation de l'élargissement temporaire du mandat d'EDC à l'appui du marché intérieur. D'un côté, nous convenons que d'importantes lacunes sont apparues sur le marché du crédit intérieur depuis la publication du rapport d'IFC. De l'autre, la première recommandation contenue dans le rapport d'IFC précise qu'EDC ne devrait pas reprendre ses activités sur le marché intérieur de l'assurance-crédit, à moins qu'il ne se produise d'importants changements sur le marché, lesquels susciteraient de grands écarts dans la disponibilité de l'assurance-crédit sur le marché intérieur. En outre, nous nous inquiétons du libellé de la législation habilitante qui permet une prorogation possible, par décret, du délai de deux ans au cours duquel EDC peut agir sur le marché du crédit intérieur.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 4, p. 32.

<sup>36</sup> *Témoignages*, 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, fascicule n° 3, p. 72.

<sup>37</sup> 40<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, Lois du Canada 2009, chapitre 2, *Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 27 janvier 2009 et mettant en oeuvre des mesures fiscales connexes*, sanction royale le 12 mars 2009, partie 5, section 3, paragraphe 263(2), p. 251, [http://www2.parl.gc.ca/content/hoc/Bills/402/Government/C-10/C-10\\_4/C-10\\_4.PDF](http://www2.parl.gc.ca/content/hoc/Bills/402/Government/C-10/C-10_4/C-10_4.PDF).

À la lumière de l'importance de ces mesures et des conditions économiques extraordinaires en vertu desquelles elles ont été mises en œuvre, le comité estime que ce changement temporaire dans le mandat d'EDC doit être étudié de plus près. Dans son analyse, le rapport d'IFC déclare : « il faut être circonspect lorsqu'on parle d'écart de marché. Les écarts ont tendance à fluctuer au fil du temps, en fonction d'une foule d'événements et de développements sur le marché et dans la politique publique. Ce faisant, les écarts d'aujourd'hui n'existeront pas demain et vice versa. »<sup>38</sup> Le comité est d'accord avec cette déclaration et reconnaît la nécessité de surveiller l'environnement économique et d'évaluer la présence d'EDC sur le marché intérieur.

## Recommandation 7

**Le comité recommande que le gouvernement du Canada évalue si la présence d'EDC demeure nécessaire sur le marché du crédit intérieur et en fasse rapport au Parlement et que, comme prévu dans la loi, le Parlement ait assez de temps pour étudier la question.**

### 2. Le besoin de partenariats

Le comité note que certaines entreprises ont été capables de tirer profit du Programme de coopération industrielle offert par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) en vue d'appuyer des projets pour lesquels elles ont demandé l'octroi d'un financement d'EDC. Par la même occasion, nous avons entendu des préoccupations à l'effet que le financement interinstitutionnel de projets de développement coûteux et à grande échelle, qui engloberait des études de faisabilité et de la formation, exécutés par des entreprises privées n'est ni systémique ni coordonné. Cette situation complique des initiatives potentiellement valables et bénéfiques lancées par des Canadiens et permet plutôt à des concurrents de se les approprier.

Le comité reconnaît qu'une meilleure coordination interinstitutionnelle de l'appui aux programmes pourrait être avantageuse, en particulier lorsque les objectifs sont complémentaires. À la lumière d'études antérieures, nous avertissons également qu'une telle coordination ne devrait pas être effectuée d'une manière exigeant du bénéficiaire de s'engager à acheter des biens et services canadiens. Autrement dit, nous maintenons catégoriquement que l'aide liée sape l'efficacité de l'aide et augmente les coûts.

Comprenant que l'ACDI tient actuellement des consultations pour savoir si elle devrait conserver le Programme de coopération industrielle ou si certains de ses éléments devraient être attribués à d'autres institutions, le comité appuie le financement de projets de développement qui répondent aux exigences d'EDC et qui sont compatibles avec son mandat, que ces fonds soient accordés par l'ACDI ou par une autre agence.

---

<sup>38</sup> International Financial Consulting Ltd., décembre 2008, p. 55.

Plus généralement, le comité appuie les partenariats dans le marché intérieur, tant avec d'autres entités gouvernementales canadiennes qu'avec le secteur privé. À cet égard, nous estimons que la création du Programme de crédit aux entreprises est une initiative utile. Nous encourageons cette possibilité parmi d'autres de poursuivre le dialogue et les partenariats entre EDC et les agences et organismes pertinents. Nous estimons que ces formes de dialogue offrent des possibilités intéressantes de minimiser le chevauchement des services et de contribuer à l'objectif visant à s'assurer que les besoins et les objectifs complémentaires des Canadiens et des entreprises canadiennes sont satisfaits avec autant d'efficience et d'efficacité que possible.

Par ailleurs, nous trouvons encourageante la récente annonce de collaboration entre EDC et les assureurs privés du Canada en vue de faciliter jusqu'à un milliard de dollars de nouveau crédit sur le marché intérieur. EDC offrira aux assureurs privés, comme Atradius et Euler Hermes, des services de réassurance de créances sur le marché intérieur, ce qui aidera les entreprises canadiennes à obtenir du crédit.<sup>39</sup>

## Recommandation 8

**Le comité recommande que le gouvernement du Canada établisse des mécanismes visant à renforcer la coordination entre EDC et le Programme de coopération pour l'investissement (autrefois connu sous Programme de coopération industrielle) en vue d'accroître les échanges commerciaux à l'aide des ressources et des outils existants.**

### 3. Examen permanent

Comme base de recherche et d'analyse, IFC a engagé les intervenants dans une série de réunions publiques locales et de rencontres personnalisées organisées à la demande d'une personne. Les intervenants, notamment le milieu canadien des affaires, les concurrents du secteur privé, la société civile et des personnes représentant les contribuables canadiens, ont été consultés sur toute une gamme de sujets. Des réunions publiques locales ont eu lieu à Toronto, Vancouver, Calgary, Winnipeg, Montréal, Kanata, Halifax et Ottawa. Même si le comité reconnaît qu'IFC a été proactif dans ses tentatives de publiciser son processus d'examen et de sensibiliser son auditoire, nous sommes préoccupés par le manque de consultations dans les provinces atlantiques du Canada, où a eu lieu une seule et unique réunion publique locale. Il a également été porté à l'attention du comité que des représentants d'EDC, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et de divers autres ministères et organismes fédéraux étaient présents aux réunions publiques locales. Le comité s'inquiète que les intervenants n'aient pas eu l'occasion de communiquer ouvertement leurs points de vue à l'équipe d'examen d'IFC, car les commentaires pourraient être limités en présence d'EDC, dont certains intervenants dépendent pour obtenir des services de financement des exportations et d'assurance.

---

<sup>39</sup> Exportation et développement Canada, communiqué, 14 mai 2009, [http://www.edc.ca/french/docs/news/2009/mediaroom\\_16447.htm](http://www.edc.ca/french/docs/news/2009/mediaroom_16447.htm)



Le comité est d'avis qu'étant donné la nature dynamique du monde dans lequel nous vivons, la nature plutôt statique de la législation et la nécessité de s'assurer que les buts de la politique publique sont atteints avec autant d'efficacité et d'efficacé que possible, le Parlement – que ce soit par suite d'une disposition contenue dans la loi ou dans le cadre de ses responsabilités de surveillance – devrait effectuer un examen périodique de la législation afin de s'assurer que ses objectifs sont atteints de la meilleure façon possible. Assurément, dans le cadre de cet examen, les commentaires des intervenants – que ce soit par le biais d'organismes du secteur privé, de consultations publiques organisées par des ministères et des agences, ou par des audiences parlementaires – devraient être largement représentatifs des parties concernées.

## **Recommandation 9**

**Le comité recommande que l'article 25 de la *Loi sur le développement des exportations* soit modifié de façon à préciser que la responsabilité de l'examen décennal de la *Loi* incombe à chaque chambre du Parlement.**



## CONCLUSION

Le comité estime que le soutien d'EDC au secteur canadien de l'exportation, qu'il soit indépendant ou par le biais de partenariats avec le secteur privé et/ou d'autres agences gouvernementales, est d'autant plus essentiel à la lumière de l'importance grandissante du commerce et des exportations pour l'économie du Canada et sa croissance, à la fois durant la présente crise économique et en règle générale. En même temps, nous sommes convaincus que les mesures et les ressources supplémentaires à court terme accordées à EDC au cours des derniers mois sont cruciales pour que les entreprises du Canada demeurent concurrentielles en attendant la reprise de l'économie mondiale. Même si nous sommes actuellement pris par les impératifs d'EDC à court terme à cause des conditions économiques actuelles, nous ne devons pas perdre de vue la valeur de l'organisme à long terme, car les entreprises canadiennes ont beaucoup à gagner. Le mandat d'EDC demeure pertinent et utile pour les échanges commerciaux et les investissements du Canada.

Dans l'ensemble, le comité croit fermement qu'EDC fonctionne en respectant son mandat et que, dans le processus, elle fait progresser les intérêts des entreprises canadiennes. En fait, la valeur d'EDC a été renforcée par les mesures qu'elle a prises pour appuyer les besoins de crédit et d'assurance des entreprises et des secteurs les plus vulnérables du Canada dans un environnement mondial en constante évolution. En fin de compte, nous estimons que, pour sortir du ralentissement mondial actuel, les entreprises canadiennes se trouvent dans une position plus solide qu'au début de la crise financière. Nous notons un certain nombre de problèmes récurrents au sujet de la transparence d'EDC et gardons à l'esprit les préoccupations soulevées par des concurrents d'EDC au sujet d'avantages injustes. Parallèlement, nous sommes convaincus que l'assise sur laquelle a été bâtie EDC, entre autres ses services d'assurance-crédit à l'exportation à court terme, a survécu à l'épreuve du temps et de circonstances délicates.





# TÉMOINS ET MÉMOIRES

## **Amnistie internationale Canada**

(Mémoire)

## **Association des banquiers canadiens** (11 mars 2009 ; fascicule 3)

Terry Campbell, vice-président, Politique ;  
John Lancaster, directeur, Institutions financières et commerce.

## **Association des fabricants de pièces d'automobile** (25 mars 2009 ; fascicule 4)

Gerry Fedchun, président.

## **Association des produits forestiers du Canada** (11 mars 2009, fascicule 3)

Avrim Lazar, président et chef de la direction ;  
Marta Morgan, vice-présidente, Commerce.

## **Atradius** (4 mars 2009, fascicule 2)

Ian Miller, agent principal et directeur de pays.

## **Conference Board du Canada** (24 mars 2009 ; fascicule 4)

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef.

## **Dessau Inc.** (25 mars 2009 ; fascicule 4)

J. Denis Bélisle, président du conseil.

## **Euler Hermes Canada** (11 mars 2009 ; fascicule 3)

Paul Flanagan, président et directeur général.

## **Exportation et développement Canada** (10 mars 2009 ; fascicule 3)

Eric Siegel, président et chef de la direction ;  
Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des affaires.  
Rosemarie Boyle, vice-présidente, Planification stratégique  
et communications. (mémoire)

## **Fédération canadienne du vêtement**

Bob Kirke, directeur exécutif. (mémoire)

## **International Financial Consulting Ltée** (3 mars 2009 ; fascicule 2)

Diana Smallridge, présidente

**Manufacturiers et exportateurs du Canada** (24 mars 2009 ; fascicule 4)  
Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales.

**Maxtech Manufacturing Inc.**  
Kacee Vasudeva, président et chef de la direction. (mémoire)

**Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international** (10 mars 2009 ; fascicule 3)  
L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce international ;  
Louis Lévesque, sous-ministre du Commerce international ;  
Robert Clark, directeur général, Direction de l'analyse de la politique économique.

**Ministère des Finances** (4 mars 2009 ; fascicule 2)  
Lise Carrière, chef, Division des finances internationales et du développement, Finances et échanges internationaux ;  
John Davies, directeur, Finances internationales et développement, Finances et échanges internationaux.

**Vêtements Peerless Inc.**  
Elliot Lifson, vice-président. (mémoire)







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### APPEARING

**Wednesday, June 10, 2009**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of  
International Trade.

#### WITNESSES

**Wednesday, June 10, 2009**

*Department of Foreign Affairs and International Trade:*

Matthew Kronby, Director General, Trade Law Bureau;

Heidi Kutz, Director, Inter-American Relations and Regional  
Policy.

*Department of Finance Canada:*

Carol Nelder-Corvari, Director, International Trade Policy and  
Chief Negotiator (Peru and Colombia FTAs);

Dean Beyea, Senior Chief, International Trade Policy.

#### COMPARAÎT

**Le mercredi 10 juin 2009**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce  
international.

#### TÉMOINS

**Le mercredi 10 juin 2009**

*Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international :*

Matthew Kronby, directeur général, Droit commercial  
international;

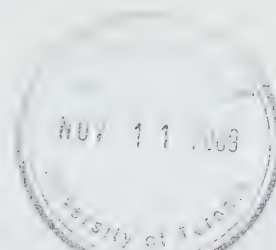
Heidi Kutz, directrice, Relations interaméricaines et politique  
régionale.

*Ministère des Finances Canada :*

Carol Nelder-Corvari, directrice, Politique commerciale  
internationale et négociatrice en chef (Accords de libre-échange  
avec le Pérou et la Colombie);

Dean Beyea, chef principal, Politique commerciale internationale.





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

---

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Tuesday, September 15, 2009

---

Le mardi 15 septembre 2009

---

**Issue No. 13**

**Fascicule n° 13**

**Second meeting on:**

Such issues as may arise from time to time relating to  
foreign relations generally

---

**Deuxième réunion concernant :**

Les questions qui pourraient survenir occasionnellement se  
rapportant aux relations étrangères en général

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
De Bané, P.C.	Nolin
Dickson	Segal
Downe	Smith, P.C.

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Smith, P.C., was added to the membership of the committee (*September 15, 2009*).

The Honourable Senator Jaffer replaced the Honourable Senator Grafstein (*September 14, 2009*).

The Honourable Senator Dickson replaced the Honourable Senator Wallin (*September 13, 2009*).

The Honourable Senator Nolin replaced the Honourable Senator Fortin-Duplessis (*September 13, 2009*).

The Honourable Senator Corbin retired (*August 2, 2009*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Zimmer (*June 17, 2009*).

The Honourable Senator Andreychuk replaced the Honourable Senator MacDonald (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator Segal replaced the Honourable Senator Oliver (*June 16, 2009*).

The Honourable Senator Wallin replaced the Honourable Senator Lang (*June 16, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET  
DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery  
et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
De Bané, C.P.	Nolin
Dickson	Segal
Downe	Smith, C.P.

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Smith, C.P., a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 15 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Jaffer a remplacé l'honorable sénateur Grafstein (*le 14 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Dickson a remplacé l'honorable sénateur Wallin (*le 13 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Nolin a remplacé l'honorable sénateur Fortin-Duplessis (*le 13 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Corbin a pris sa retraite (*le 2 août 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 17 juin 2009*).

L'honorable sénateur Andreychuk a remplacé l'honorable sénateur MacDonald (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur Segal a remplacé l'honorable sénateur Oliver (*le 16 juin 2009*).

L'honorable sénateur Wallin a remplacé l'honorable sénateur Lang (*le 16 juin 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, September 15, 2009  
(22)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:35 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Dickson, Downe, Mahovlich, Nolin and Stollery (8).

*Other senator present:* The Honourable Senator Merchant (1).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued to examine such issues as may arise from time to time relating to foreign relations generally.

**WITNESSES:**

*Canadian Chamber of Commerce:*

Shirley-Ann George, Senior Vice-President, Policy.

*U.S. Chamber of Commerce:*

Patrick Kilbride, Director, Western Hemisphere Affairs.

*Canadian International Council:*

Margaret Kalacska, Research Fellow in Border Security and Associate Professor, McGill University.

*Conference Board of Canada:*

Michael Burt, Associate Director.

The topic of the meeting was the Canada-United States Border.

Ms. George, Mr. Kilbride, Ms. Kalacska and Mr. Burt each made a statement and answered questions.

At 6:50 p.m., pursuant to rule 92(2)(e), the committee continued in camera to consider a draft agenda (future business).

It was agreed that senators' staff be permitted to remain in the room.

At 7:00 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 15 septembre 2009  
(22)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 35, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Dickson, Downe, Mahovlich, Nolin et Stollery (8).

*Autre sénateur présent :* L'honorable sénateur Merchant (1).

*Également présente :* Natalie Mychajlyszyn, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen des questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères en général.

**TÉMOINS :**

*Chambre de commerce du Canada :*

Shirley-Ann George, première vice-présidente, Politiques.

*Chambre de commerce des États-Unis :*

Patrick Kilbride, directeur, Activités de l'hémisphère occidental.

*Conseil international du Canada :*

Margaret Kalacska, chercheuse associée en sécurité frontalière et professeure agrégée, Université McGill.

*Conference Board du Canada :*

Michael Burt, directeur adjoint.

La réunion porte sur la frontière Canada-États-Unis.

Mme George, M. Kilbride, Mme Kalacska et M. Burt font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 18 h 50, conformément à l'article 92(2)e) du Règlement, le comité poursuit à huis clos son étude d'un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Il est convenu que le personnel des sénateurs soit autorisé à demeurer dans la salle.

À 19 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, September 15, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:35 p.m. to examine such issues as may arise from time to time relating to Foreign relations generally (topic: Canada-United States border).

**Senator Consiglio Di Nino (Chair)** in the chair.

[English]

**The Chair:** Welcome, honourable senators, to this first meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade since the summer recess.

In 2008, Canada's goods and services trade with the U.S. was valued at \$742 billion. Exports to the U.S. were \$407 billion while imports were \$334 billion. Approximately 28 per cent of the bilateral trade represents inputs and outputs crossing the border, some multiple times, during the production cycles, which are generally inter-company or inter-industry.

Today's meeting will focus on the Canada-U.S. border. We are pleased to have appearing before the committee from the Canadian Chamber of Commerce, Ms. Shirley-Ann George, Senior Vice-President, Policy; and from the U.S. Chamber of Commerce, Mr. Patrick Kilbride, Director, Western Hemisphere Affairs. The Canadian Chamber of Commerce and the U.S. Chamber of Commerce in partnership with 47 business associations from both sides of the border issued a joint report in July 2009 entitled *Finding the Balance: Shared Border of the Future*. As well, we will hear from Professor Margaret Kalacska, Research Fellow in Border Security, Canadian International Council, and Assistant Professor, Department of Geography, McGill University. She is the author of a paper entitled *Technological Integration as a Means of Enhancing Border Security and Reducing Transnational Crime*. Our fourth witness today is Mr. Michael Burt, Associate Director, Industrial Economic Group, Conference Board of Canada. Mr. Burt joined the Conference Board in March 2004 following his work with an economic consulting firm in the United States.

I suggest that we allow as much time as possible for discussion after the presentations, which should be 10 minutes or less each.

Ms. George, please proceed.

**Shirley-Ann George, Senior Vice-President, Policy, The Canadian Chamber of Commerce:** Thank you very much. The Canadian and U.S. chambers of commerce are pleased to provide input to a vital issue on the Canada-U.S. border. As we find ourselves in a global economic downturn, we must ensure that our economic fundamentals are working. Unfortunately, the recession is magnifying structural problems in our economies, one being the

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 15 septembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 35, pour étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères en général (sujet : frontière Canada-États-Unis).

**Le sénateur Consiglio Di Nino (président)** occupe le fauteuil.

[Traduction]

**Le président :** Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette toute première réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international depuis la relâche d'été.

En 2008, le commerce de biens et de services du Canada avec les États-Unis était évalué à 742 milliards de dollars. Les exportations vers les États-Unis représentaient 407 milliards, alors que les importations s'élevaient à 334 milliards. Environ 28 p. 100 de nos échanges bilatéraux prennent la forme d'entrées et de sorties de biens à la frontière, parfois à maintes reprises, pendant les cycles de production, entre différentes entreprises ou même différentes industries.

Aujourd'hui, nous allons nous pencher sur la frontière Canada-États-Unis. Nous avons le plaisir de recevoir Mme Shirley-Ann George, première vice-présidente, Politiques, de la Chambre de commerce du Canada; ainsi que M. Patrick Kilbride, directeur, Activités de l'hémisphère occidental, de la Chambre de commerce des États-Unis. En juillet 2009, la Chambre de commerce du Canada et la Chambre de commerce des États-Unis ont publié, en partenariat avec 47 associations d'entreprises des deux côtés de la frontière, un rapport conjoint intitulé *À la recherche d'un équilibre : la frontière commune de l'avenir*. Nous allons également entendre Margaret Kalacska, chercheuse associée en sécurité frontalière au Conseil international du Canada et professeure adjointe au Département de géographie de l'Université McGill. Elle est l'auteure d'un article intitulé *Technological Integration as a Means of Enhancing Border Security and Reducing Transnational Crime*. Notre quatrième témoin d'aujourd'hui est M. Michael Burt, directeur adjoint, Groupe économique industriel, Conference Board du Canada. M. Burt s'est joint au Conference Board en mars 2004 après avoir travaillé au sein d'une société de consultants en économie aux États-Unis.

Je propose que nous nous laissions le plus de temps possible pour la discussion après les exposés, qui ne devraient pas dépasser dix minutes chacun.

Madame George, la parole est à vous.

**Shirley-Ann George, première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada :** Merci beaucoup. Les Chambres de commerce du Canada et des États-Unis sont heureuses de présenter leur point de vue sur la question fondamentale de la frontière Canada-États-Unis. En ce moment de ralentissement économique mondial, nous devons veiller à ce que nos rouages économiques de base fonctionnent bien.



Canada-U.S. border. As you know, Canada and the United States have the largest trading relationship in the world, with \$1.6 billion in two-way trade and 300,000 travellers crossing the border every day. It has been said often that we build things together, but you only have to talk to some of our members to really understand what that means.

One third of our trade is inter-company delivery of inputs. We talk a great deal about how auto parts travel the border multiple times during production, but even some of the ingredients and materials in the production of a can of soup come across the border multiple times. Major benefits flow from this relationship, including 7 million jobs in the United States and 3 million jobs in Canada.

The Canada-United States Free Trade Agreement tore down tariff barriers to trade, creating an integrated economy. With security concerns following 9/11 and the piecemeal application of border procedures, inventories and transportation costs are growing, even while companies cut their spending. Increased border costs add pressure to businesses' bottom lines, discouraging much needed tourism and putting at risk far too many jobs. You do not have to look too far down Main Street to see the effects of border costs. Trips from the United States to Canada are down 50 per cent from five years ago, in part because of the new U.S. border passport requirement. The number of Canadians travelling to the United States is down over 20 per cent just from last year.

Further, becoming a trusted shipper can cost more than \$100,000 in upfront costs. Adding to the myriad of costs are direct fees added for crossing the border, such as the U.S. APHIS fee that costs businesses \$78 million per year. Unpredictable border wait times and lengthy inspection times add to the problem. One company has said it cost them \$1 million per year to meet the security requirements and deal with excess border costs. These costs hurt the Canadian and U.S. economies, making it harder for both countries to create jobs and compete against rising global competition.

We recently formed this coalition of 47 Canadian and American business associations to put forward to government practical, short-term recommendations for making the border more secure and trade efficient. Each recommendation may seem like a discrete undertaking, but collectively they refocus border resources on the unknown trade and traveller. This allows trusted shippers and travellers to move seamlessly between our countries.

Malheureusement, la récession amplifie les problèmes structurels inhérents à nos économies, dont celui de la frontière Canada-États-Unis. Comme vous le savez, le Canada et les États-Unis partagent la relation commerciale la plus intense au monde. Tous les jours, le commerce entre les deux pays représente 1,6 milliard de dollars, et 300 000 voyageurs traversent la frontière. On dit souvent que nous bâtissons des choses ensemble, mais parlez à certains de nos membres, et vous comprendrez ce que cela signifie vraiment.

Le tiers de nos échanges vise la livraison inter-compagnie de produits auxiliaires. Nous parlons souvent des pièces automobiles qui traversent la frontière à maintes reprises pendant le cycle de production, mais il y a aussi divers ingrédients et produits qui entrent dans la fabrication d'une boîte de soupe qui traversent la frontière à maintes reprises. Cette relation nous confère de nombreux avantages, dont 7 millions d'emplois aux États-Unis et 3 millions au Canada.

L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a aplani les obstacles tarifaires au commerce, créant du même coup une économie intégrée. Compte tenu des mesures de sécurité qui ont été prises après le 11 septembre et de l'application à la pièce des règles applicables à la frontière, les coûts d'inventaire et de transport ne cessent de croître, même si les entreprises réduisent leurs dépenses. Ces coûts accrus ont des conséquences sur les résultats nets des entreprises, ce qui nuit au tourisme dont nous avons tant besoin et met en péril beaucoup trop d'emplois. Nul besoin de s'aventurer bien loin au centre-ville pour constater les effets des coûts liés à la frontière. Les voyages des États-Unis vers le Canada ont diminué de 50 p. 100 depuis cinq ans, en partie à cause de la nouvelle obligation de présenter un passeport à la frontière des États-Unis. Depuis l'an dernier seulement, le nombre de touristes canadiens aux États-Unis a diminué de plus de 20 p. 100 également.

Par ailleurs, il peut en coûter plus de 100 000 \$ en frais initiaux pour devenir expéditeur préapprouvé. Ajoutez à cette myriade de coûts les frais directs additionnels imposés au passage de la frontière, comme les droits de l'APHIS, aux États-Unis, qui coûtent aux entreprises 78 millions de dollars par année. Le temps d'attente imprévisible à la frontière et les longues inspections ne font qu'aggraver le problème. Les dirigeants d'une entreprise nous ont dit qu'il leur en coûtait un million par année pour se conformer aux règles de sécurité et absorber les coûts frontaliers excessifs qui leur sont imposés. Ces coûts font mal aux économies du Canada et des États-Unis, ils nuisent à la création d'emplois dans les deux pays en plus de diminuer leur compétitivité devant des concurrents toujours plus nombreux dans le monde.

Nous avons récemment formé une coalition de 47 regroupements de gens d'affaires canadiens et américains afin de présenter au gouvernement des recommandations pratiques, à court terme, pour rendre la frontière plus sécuritaire et le commerce plus efficace. Chacune de ces recommandations peut sembler modeste, mais ensemble, elles recentrent les ressources frontalières sur les échanges

We believe that our recommendations can and should be put in place within the next 18 months.

Prime Minister Harper and President Obama meet tomorrow in Washington. Minister Van Loan and Secretary Napolitano prepare for the binational border meetings, and you will meet with your U.S. counterparts. It is the perfect time for our governments to commit to moving forward on this report's recommendations.

I would like to share some of the key recommendations of the report.

We strongly support the voluntary trusted-shipper and traveller programs, such as C-TPAT, FAST and NEXUS, which enhance supply chain and travel security. These programs should lead to more consistency in border crossings, including a lower inspection rate for participants. Border agencies can focus their resources on the unknown trade and traveller, making the search for the proverbial needle in a smaller haystack. Costs to participate in trusted-shipper programs can be over \$100,000; it is a costly but needed step for securing our supply chains. Participants should be rewarded with a traffic light that stays green when crossing the border.

However, too few companies have reported that their inspection rates have decreased significantly. Few believe the investment in these programs produced enough benefit to justify the cost. Some companies are avoiding the program altogether because they think they will be inspected less by not being in the trusted programs. Trusted travellers are facing similar challenges. We must treat trusted shippers and travellers differently than unknown trade and travellers.

Canada and the United States need to ensure that a risk-based approach to border management enhances membership in trusted programs. This is very important. We need to provide the participants with clear, measured and reported benefits for participation. That is not happening today. With this, we could drive thousands more companies into these programs, which are very much needed.

We also would like to expand these programs so that companies regulated from other government departments beyond our border agencies can also participate. Our government should expand the definition of border to go beyond the physical location of the 49th parallel.

Much of what border officers do can be done before the cargo or the traveller reaches the border. Currently, 12 million passengers per year are pre-cleared into the United States from Canadian airports. Rail, bus and marine facilities should also

commerciaux et les voyageurs inconnus. Ces mesures permettent aux expéditeurs et aux voyageurs préapprouvés de se déplacer aisément entre les deux pays. Nous croyons que nos recommandations peuvent et devraient être mises en place d'ici 18 mois.

Le premier ministre Harper et le président Obama se rencontreront demain à Washington. Le ministre Van Loan et le secrétaire Napolitano se préparent en vue de prochaines rencontres binationales sur la frontière, et vous vous apprêtez à rencontrer vos homologues des États-Unis. Le moment est idéal pour que nos gouvernements s'engagent à adopter les recommandations contenues dans ce rapport.

J'aimerais vous faire part de certaines des principales recommandations du rapport.

Nous appuyons vivement les programmes volontaires pour expéditeurs et voyageurs préapprouvés, comme C-TPAT, EXPRES et NEXUS, qui améliorent la chaîne d'approvisionnement et la sécurité à la frontière. Ces programmes devraient rendre les passages à la frontière plus prévisibles et faire diminuer la fréquence d'inspection de leurs participants. Les services frontaliers pourraient concentrer leurs ressources sur le contrôle des voyageurs et des marchandises inconnus, de sorte que la proverbiale recherche de l'aiguille se ferait dans une botte de foin plus petite. Les frais d'adhésion aux programmes d'expéditeurs préapprouvés sont élevés et peuvent dépasser les 100 000 dollars, mais ils sont nécessaires pour accroître la sûreté de nos chaînes d'approvisionnement. Les participants à ces programmes devraient pouvoir profiter d'un feu de circulation qui reste au vert quand ils traversent la frontière.

Malheureusement, trop peu d'entreprises observent une réelle diminution de leur taux d'inspection. Très peu estiment que l'investissement dans ces programmes leur procure suffisamment d'avantages pour en justifier le coût. Certaines entreprises évitent même ce type de programme parce qu'elles s'attendent à être inspectées moins souvent si elles n'y adhèrent pas. Les voyageurs préapprouvés connaissent les mêmes problèmes. Il faut traiter les expéditeurs et les voyageurs préapprouvés différemment des voyageurs et des marchandises inconnus.

Le Canada et les États-Unis doivent adopter une stratégie de gestion des risques à la frontière qui augmente l'adhésion aux programmes de voyageurs préapprouvés. C'est très important. Nous devons avoir des avantages clairs, mesurables et observables à offrir aux participants pour les attirer. Ce n'est pas le cas en ce moment. Ces mesures pourraient convaincre des milliers d'autres entreprises d'adhérer à ces programmes, qui sont si nécessaires.

Nous aimerions également élargir l'admissibilité à ces programmes pour que les entreprises régies par d'autres ministères que nos services frontaliers puissent y participer elles aussi. Nos dirigeants devraient élargir la définition de la frontière pour que le terme ne se rapporte pas uniquement aux opérations effectuées à la frontière même, au 49<sup>e</sup> parallèle.

Une bonne partie du travail des agents frontaliers pourrait être fait avant que la marchandise ou les voyageurs n'atteignent la frontière. Actuellement, 12 millions de passagers par année sont prédédouanés pour l'entrée aux États-Unis par les aéroports



offer these same services. It has been reported that pre-clearance could decrease by one hour a trip between Montreal and Plattsburgh, Toronto and Niagara, or Vancouver and Seattle. Pre-clearance of goods could be done inside the processing plants.

For example, Canadian Food Inspection Agency, CFIA, inspectors are currently operating under a memorandum of understanding from the U.S. Food and Drug Administration, FDA, and the United States Department of Agriculture, USDA. They are present in meat and poultry plants in Canada and could easily do the border inspections before the goods leave the plant. Pre-clearance could help relieve some of the traffic congestion at larger ports of entry, improve supply chain delivery and reduce border costs.

The lack of a single system for reporting imports and exports on the Canadian and U.S. sides of the border continues to frustrate businesses. Different shipments are regulated by different government departments. We are told there are 10 departments in 43 different programs. Canadian and U.S. border agencies are moving towards electronic importing and exporting reporting mandates. Other government departments use different systems that are still paper-based in some cases.

Canadian and U.S. businesses have stepped up to provide their information electronically to U.S. Customs and Border Protection and Canada Border Services Agency, CBSA. This was done not only because they were told to, but because they were told this was for the security of our nations.

Why are other government departments not held to that same test? Electronic reporting helps our border agencies manage risk. A uniform filing system across all government departments would boost information sharing within government and simplify reporting processes for businesses.

We strongly support the Canadian single-window initiative and the U.S. International Trade Data System. We recommend that both governments dedicate the resources needed to implement uniform reporting systems.

Another major concern for the business community is that not enough border lanes and inspection services are available during peak commercial and travel times. Traffic patterns — especially commercial traffic — are predictable and should drive border staffing levels rather than the time of day. We recommend that Canada and the United States offer 24/7 border services at all major crossings. This would include the operation of border booths of secondary inspections and border-related support

canadiens. Les transporteurs par train, autobus et bateau devraient offrir le même service. Selon certaines estimations, le prédédouanement pourrait diminuer d'une heure le voyage entre Montréal et Plattsburgh, Toronto et Niagara ou Vancouver et Seattle. Le prédédouanement des marchandises pourrait se faire à l'intérieur des usines de transformation.

Par exemple, les activités des inspecteurs de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, sont régies par un protocole d'entente signé par la Food and Drug Administration des États-Unis, la FDA, ainsi que le Département de l'agriculture des États-Unis, le USDA. Ils sont présents dans les usines de transformation de viande et de volaille au Canada et pourraient facilement effectuer les inspections douanières nécessaires avant que les produits quittent l'usine. Le prédédouanement pourrait réduire la congestion des artères aux principaux ports d'entrée, accélérer la livraison des éléments de la chaîne d'approvisionnement et réduire les coûts à la frontière.

Par ailleurs, l'absence d'un système conjoint de transmission électronique des rapports sur les importations et les exportations des deux côtés de la frontière demeure une frustration pour les entreprises. Différentes marchandises sont régies par différents ministères. Selon nos informations, il y a 10 ministères qui mènent 43 programmes différents. Les agences frontalières du Canada et des États-Unis sont en train de passer à un système de rapports électroniques sur les importations et les exportations. D'autres ministères utilisent d'autres systèmes, dont certains sont même toujours sur support papier.

Les entreprises du Canada et des États-Unis ont pris les mesures nécessaires pour faire parvenir électroniquement leurs données à Customs and Border Protection (CBP), aux États-Unis, et à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Elles ne l'ont pas fait seulement parce qu'on leur avait demandé de le faire, mais pour la sécurité de nos deux pays.

Pourquoi les autres ministères ne sont-ils pas tenus de faire la même chose? Les rapports électroniques aident nos agences frontalières à gérer le risque. Un système de rapport uniforme pour tous les ministères faciliterait grandement le partage d'information au sein du gouvernement en plus de simplifier les procédures de rapport pour les entreprises.

Nous appuyons vivement l'interface à guichet unique du Canada et l'International Trade Data System des États-Unis. Nous recommandons aux deux gouvernements de consacrer les ressources qu'il faut à la mise en œuvre d'un système de rapport uniforme.

Une autre grande source de mécontentement pour les gens d'affaires, c'est qu'il n'y a pas assez de voies et des services d'inspection durant les périodes de pointe du trafic commercial et touristique. La circulation routière, et particulièrement le trafic commercial, est prévisible dans une grande mesure et c'est elle plutôt que l'heure qui devrait dicter les niveaux de dotation. Nous recommandons que le Canada et les États-Unis offrent des services frontaliers 24 heures sur 24, 7 jours par semaine à tous les



services. It does not work if the border is open and the inspectors go home at five o'clock.

One of the most contentious border issues has been the Western Hemisphere Travel Initiative, WHTI. We are pleased to see that people can use trusted-traveller cards and enhanced driver's licences to enter the United States. However, we remain concerned there is not enough critical mass of WHTI-compliant documents in circulation. Without this critical mass, travellers are avoiding the border altogether. Unfortunately, you can see from the Statistics Canada report for June that there is clear evidence this is already popping up.

Enhanced driver's licences and NEXUS cards contain vicinity RFID, radio frequency identification, chips that could dramatically reduce border wait times. One study showed that if every border user had a travel document with vicinity RFID and each border booth had the needed reader, wait times could decrease from 65 minutes to eight minutes. All the information required for the border officer to grant or deny entry would be on the officer's screen as the traveller approached the land booth. The Canadian government should put in place the needed RFID reader in all border booths at major crossings.

Finally, a pandemic, natural disaster or terrorist activity — any of these — could lead to a partial or full border closure. The border's importance to 10 million jobs calls for a contingency plan to deal with these potential events. We applaud the progress made by Canadian and U.S. governments in the last few years in this area. We strongly support further work on a border contingency plan and communication strategy that could be enacted to reopen the border following a partial or full closure, especially for those trusted shippers and travellers.

In conclusion, the government plays a critical role in ensuring the efficient and secure movement of goods and people. We have many dedicated people inside our border agency who have worked hard on these problems.

However, more needs to be done. Improving supply chains and border access is vital to both the economic recovery as well as the long-term economic health. We view these improvements as an investment in the future of global trade and prosperity and an investment in the future prosperity of Canada and the United States.

We do not believe that the things we ask for are overly expensive or difficult to do. When you read the report, you will ask why we are not already doing this today.

principaux postes de douane. Il faudrait alors que les kiosques d'inspection secondaire et les services de soutien aux utilisateurs de la frontière soient ouverts. Il ne sert à rien que la frontière soit ouverte si les inspecteurs rentrent chez eux à 17 heures.

Un des enjeux frontaliers le plus litigieux est l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental, l'IVHO. Nous sommes heureux de constater que les gens peuvent utiliser des cartes de voyageur préapprouvées et des permis de conduire améliorés pour entrer aux États-Unis. Cependant, nous déplorons qu'il n'y ait pas encore de masse critique de documents conformes à l'IVHO en circulation. À défaut de cette masse critique, les voyageurs risquent d'éviter la frontière en général. Malheureusement, c'est ce qui se dégage clairement du rapport que Statistique Canada a publié en juin.

Les permis de conduire améliorés et les cartes NEXUS sont des produits de la technologie d'identification par radiofréquence (IRF), c'est-à-dire des puces qui pourraient réduire considérablement le temps d'attente à la frontière. Une étude montre que si tous les utilisateurs de la frontière possédaient un document de voyage doté de la technologie d'IRF et que chaque kiosque était doté d'un lecteur approprié, le temps d'attente pourrait passer de 65 minutes à 8 minutes. Toute l'information dont les agents frontaliers ont besoin pour autoriser ou refuser l'entrée à quelqu'un apparaîtrait sur son écran dès que le voyageur s'approcherait du poste terrestre. Le gouvernement canadien devrait installer des lecteurs dans tous les kiosques d'inspection des principaux postes frontaliers.

Enfin, une pandémie, une catastrophe naturelle ou un acte terroriste pourrait entraîner une fermeture totale ou partielle de la frontière. Or, l'importance inhérente de la frontière pour 10 millions d'emplois signifie qu'il faut absolument mettre en œuvre un plan d'urgence solide pour faire face à ce genre de situation. Nous félicitons le Canada et les États-Unis pour les progrès réalisés ces dernières années à cet égard, mais nous les exhortons à élaborer rapidement un plan de mesures d'urgence frontalières et une stratégie de communication en vue de la réouverture de la frontière après une fermeture partielle ou totale, particulièrement pour les expéditeurs et les voyageurs préapprouvés.

Pour conclure, le gouvernement joue un rôle critique dans l'efficacité et la sécurité des déplacements de biens et de personnes. Un grand nombre de personnes travaillent avec application et acharnement à trouver des solutions à ces problèmes au sein de notre agence frontalière.

Cependant, il reste beaucoup à faire. Il est essentiel d'améliorer les chaînes d'approvisionnement et l'accès à la frontière pour stimuler la relance économique et notre santé économique à long terme. Nous voyons ces améliorations comme un investissement dans l'avenir du commerce international et la prospérité. Elles sont un investissement dans la prospérité future du Canada et des États-Unis.

Nous doutons fort que ce que nous vous demandons coûte excessivement cher ou soit très difficile. Quand vous lirez notre rapport, vous vous demanderez pourquoi ces mesures ne sont pas déjà en place.

The current economic climate amplifies the urgent need for action — action that delivers a big win for Canada and the United States in jobs and business and a more secure North America. At the conclusion, I would be happy to answer any of your questions.

**Patrick Kilbride, Director, Western Hemisphere Affairs, U.S. Chamber of Commerce:** Good afternoon Mr. Chair and members of the committee. Thank you for inviting the U.S. Chamber of Commerce to join you here today. I would like to thank my colleague, Ms. George, for sharing her time on the panel with me.

Regarding the substance of our joint border report, I would like to associate myself with Ms. George's comments. The U.S. Chamber of Commerce is proud to partner with the Canadian Chamber of Commerce on this effort. We are committed to working with officials in the U.S. Congress and federal agencies to move these important recommendations forward. We consider the bilateral relationship between Canada and the United States critical to our national and economic security and firmly believe that the open and efficient trade flows between our countries are central to our shared economic well-being.

Ms. George described the commercial relationship quite poignantly by the simple statement that we build things together. That is precisely the nature of the bilateral business ties that the U.S. chamber seeks to sustain and enhance on behalf of its member companies. We are engaged in the business of building those things together with our Canadian partners.

The extent of our outreach in Canada is broad and deep. We work with a number of worthy partners in Canada, including the American Chamber of Commerce in Canada and the Canadian Council of Chief Executives, and of course we have a special relationship with the Canadian Chamber of Commerce. In addition to this, our second joint border report, on November 18 we are co-hosting what has become an annual conference on U.S.-Canada relations in Washington. Today the U.S. chamber had the pleasure of joining the Canadian chamber in meetings with a number of your parliamentary colleagues and federal officials regarding our joint border report. On November 18, we will have the opportunity to host the Canadian chamber for a reciprocal visit where we will try to advance these recommendations with our own key officials in Congress and the administration.

You should also be aware that we are working assiduously to repair the damage done to our cross-border supply chain relationships by protectionist provisions in the U.S. stimulus package and the American Recovery and Reinvestment Act. Today in Detroit, in a major speech, U.S. Chamber of Commerce president and CEO Tom Donohue spoke out again strongly on

Le climat économique actuel amplifie l'urgence de la situation : ces mesures rapporteront beaucoup au Canada et aux États-Unis, pour les emplois et la sécurité de l'Amérique du Nord. Je précise que c'est avec plaisir que je répondrai à toutes vos questions après les exposés.

**Patrick Kilbride, directeur, Activités de l'hémisphère occidental, Chambre de commerce des États-Unis :** Bonjour monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie d'avoir invité la Chambre de commerce des États-Unis à se joindre à vous aujourd'hui. J'aimerais également remercier ma collègue, Mme George, de partager son temps avec moi à ce comité.

Concernant la teneur de notre rapport conjoint sur la frontière, j'aimerais m'associer aux observations de Mme George. La Chambre de commerce des États-Unis est fière de travailler en partenariat avec la Chambre de commerce du Canada à ce chapitre. Nous sommes déterminés à travailler également avec les représentants au Congrès des États-Unis et les dirigeants des organismes fédéraux afin de donner vie à ces recommandations importantes. Nous jugeons critique la relation bilatérale entre le Canada et les États-Unis pour notre sécurité nationale et économique et croyons fermement au rôle central d'échanges commerciaux ouverts et efficaces entre nos deux pays pour notre bien-être économique commun.

Mme George a décrit notre relation commerciale avec beaucoup d'éloquence en rappelant simplement que nous bâtissons des choses ensemble. C'est précisément la nature des liens d'affaires bilatéraux qui nous unissent et que la Chambre de commerce des États-Unis souhaite préserver et renforcer au nom de ses membres. Nous avons la ferme volonté de bâtir toutes ces choses avec nos partenaires canadiens.

Nos interactions avec le Canada sont vastes et profondes. Nous travaillons avec beaucoup de partenaires de confiance au Canada, dont la Chambre de commerce américaine au Canada, ainsi que le Conseil canadien des chefs d'entreprise, et bien sûr, nous entretenons une relation très spéciale avec la Chambre de commerce du Canada. En plus de ce second rapport conjoint sur la frontière, nous allons tenir ensemble, le 18 novembre prochain, ce qui est en train de devenir une conférence annuelle sur les relations Canada-États-Unis à Washington. Aujourd'hui, la Chambre de commerce des États-Unis a eu le plaisir de se joindre à la Chambre de commerce du Canada pour rencontrer bon nombre de vos collègues parlementaires et de hauts fonctionnaires fédéraux au sujet de notre rapport conjoint. Le 18 novembre, nous allons avoir la chance d'accueillir la Chambre de commerce du Canada à l'occasion d'une visite réciproque, au cours de laquelle nous allons essayer de faire valoir ces recommandations auprès des principaux représentants au Congrès et des dirigeants de notre administration.

Vous devez aussi savoir que nous travaillons avec assiduité à réparer le tort que les dispositions protectionnistes incluses dans le programme de relance des États-Unis et la American Recovery and Reinvestment Act ont causé aux chaînes d'approvisionnement à notre frontière commune. Aujourd'hui, à Detroit, le président de la Chambre de commerce des États-Unis,



this issue and the importance of resisting protectionism generally. Our strong engagement with Canada begins with Mr. Donohue and runs throughout the organization.

We also today released a study that looks at the impact in the United States of protectionist measures such as Buy American as well as some other issues, and the report concluded that 500,000 U.S. jobs have been lost due to these protectionist measures.

I appreciate the opportunity to represent the chamber today, and I would be pleased to respond to your questions.

**Margaret Kalacska, Research Fellow in Border Security, Canadian International Council, and Associate Professor, McGill University:** Good evening and thank you for this opportunity to share with you some findings from our report, which examines the use of technology and the integration of technology as a means to improve security without imposing further restrictions on legitimate travel and trade. One of the key features that we have noticed recently is the increase in security measures, both for personal travellers and, as has been articulated by Ms. George, on shipping programs as well.

By focusing most of the attention on the legitimate ports of travel, be it airports, land crossings or marine crossings, we have neglected the areas in between, and the areas between these legitimate ports are porous and facilitate the movement of illicit goods or persons we would like to have the security measures directly affect. If we try to curb the flow of illicit goods by focusing only on the ports of entry, we are missing hundreds of kilometres where this flow of people and commodities is happening on a daily basis.

For example, one of the largest commodities that flow from Canada to the United States would be cannabis or other forms of drugs such as methamphetamines. Here in Canada there is a form of complacency within the public because cannabis is seen as a victimless crime, personal use, but where would a grow of 10,000 plants be considered personal use? That size of plantation is common in Eastern Canada as well as in Western Canada, and most of the production is for export, primarily to the United States, in exchange for other commodities such as arms or other forms of harder drugs. They are not being transported through the legitimate ports of entry; they are being transported in the rural areas. They are coming by truck or by ATV or by boat, but not in somebody's luggage through an airport.

We need to focus on increasing security without imposing these further restrictions on the legitimate traveller. While there have been significant efforts from both Canada and the United States in having integrated efforts such as the integrated border enforcement team, they are limited by the resources they are given. Increasing the technological infrastructure — technology

Tom Donohue, s'est exprimé avec conviction sur cette question, pour souligner l'importance de résister au protectionnisme en général. Notre ferme engagement avec le Canada commence avec M. Donohue pour se poursuivre dans toute notre organisation.

Nous avons également publié aujourd'hui une étude qui présente l'incidence aux États-Unis de mesures protectionnistes comme le « Buy American », et ce rapport conclut qu'elles nous ont fait perdre 500 000 emplois aux États-Unis.

Je vous remercie de me permettre de représenter la chambre ici aujourd'hui. Je suis tout disposé à répondre à vos questions.

**Margaret Kalacska, chercheuse associée en sécurité frontalière, Conseil international du Canada, et professeure agrégée, Université McGill :** Bonsoir tout le monde. Je vous remercie de me donner l'occasion de vous faire part de quelques conclusions de notre rapport, qui porte sur l'utilisation de la technologie et son intégration pour améliorer la sécurité sans imposer de restrictions supplémentaires au commerce et aux déplacements légitimes. L'un des principaux phénomènes que nous avons remarqué récemment, c'est l'augmentation des mesures de sécurité, tant pour les touristes que dans les programmes d'expédition, comme l'a bien dit Mme George.

En concentrant presque toute notre attention sur les ports d'entrée légitimes, qu'il s'agisse des aéroports, des postes frontière terrestres ou des postes frontière marins, nous négligeons tous les endroits entre eux, et les zones qui séparent les points d'entrée légitimes sont poreuses et facilitent les mouvements des biens illicites et des personnes clandestines que nous aimerions voir directement touchés par ces mesures de sécurité. Si nous nous concentrons seulement sur les ports d'entrée pour freiner les mouvements de biens illicites, nous allons rater la cible des centaines de kilomètres qui les séparent et où de nombreuses personnes et de nombreux biens traversent la frontière tous les jours.

Par exemple, parmi les principales marchandises à passer du Canada vers les États-Unis, il y a le cannabis et toutes les autres formes de drogue, dont la méthamphétamine. Ici, au Canada, il y a une forme de complaisance populaire à l'égard du cannabis, qu'on considère souvent comme une drogue utilisée à des fins personnelles et qui ne fait pas de victimes, mais où pourrait-on considérer qu'une plantation de 10 000 plants ne sert qu'à des fins personnelles? Il est commun de voir de telles plantations dans l'Est du Canada, de même que dans l'Ouest, et l'essentiel de cette production vise l'exportation, surtout aux États-Unis, en échange d'autres marchandises comme des armes ou des drogues dures. Ces drogues ne traversent pas la frontière par les points d'entrée légitimes, mais par les régions rurales. Elles arrivent par camion, par VTT ou par bateau, mais pas dans le bagage d'un passager à l'aéroport.

Nous devons tout faire pour accroître la sécurité sans imposer de nouvelles restrictions aux voyageurs légitimes. Le Canada et les États-Unis déploient beaucoup d'efforts communs, notamment pour la mise en place des équipes intégrées de la police des frontières, mais les deux pays sont limités par les ressources dont ces équipes disposent. Le renforcement de l'infrastructure



that has been proven in the field to work — would increase their effectiveness on the ground, in addition to increasing the number of officers who may be able to respond in real time. It is one thing for them to know that a person has crossed, but they are not able to get there in time to actually intercept the person. If they have the tools or there is enough manpower to reach the most remote areas of our border, they can be much more effective.

Finally, technology does not work on its own. People who know how to use the technology are needed. The technology must be proven to work in the field and must be integrated with the communications on both sides of the Canada-U.S. border. There has to be a way for officials in Canada to communicate directly with border services in the United States and vice versa. It cannot be solely in one country or the other. This kind of integrated plan would increase the security against the illicit trade that we are trying to curb without imposing further restrictions on the legitimate traveller.

I welcome any comments or questions.

**Michael Burt, Associate Director, Conference Board of Canada:** Thank you for inviting me here today. For anyone who is unaware, the Conference Board of Canada is a non-profit, non-partisan think tank based here in Ottawa. We do research in a variety of areas, including public policy and economic forecasting analysis. One of our products is our international trade and investment centre. Under its banner, we conduct a wide variety of research on Canada's international trade investment, including our relationship with the United States.

Post-NAFTA, we are dealing with an environment where nearly all of the tariff barriers have been removed on products passing back and forth between Canada and the United States. We are talking about an era of non-tariff barriers. These include things like restrictions on investment, import quotas, regulatory differences and, increasingly, problems around clearing the border.

The main result of these non-tariff barriers is increased costs for businesses. Some are direct, such as complying with new and changing security policies. Some are indirect. There is significant evidence now that port substitution is taking place. Businesses are choosing a suboptimal port through which to transport their goods. The reasons for this may include varying wait times from port to port, the available infrastructure in place at a particular port, and also anecdotal evidence that there is inconsistent enforcement of policies between ports.

Another indirect cost is that there is evidence that businesses are carrying higher inventories than they were prior to 9/11. We call this just in case instead of just in time. Obviously there are costs of carrying higher inventories in lost benefits of just-in-time inventory management systems.

technologique, des technologies éprouvées sur le terrain, accroîtrait leur efficacité sur le terrain, notamment en augmentant le nombre d'agents en mesure d'intervenir en temps réel. Il est bien que ces équipes sachent qu'une personne a traversé la frontière, mais elles ne sont pas en mesure d'arriver à temps pour l'intercepter. Si elles avaient les outils et l'effectif nécessaire pour se rendre dans les régions les plus isolées de notre frontière, elles seraient bien plus efficaces.

Pour terminer, la technologie à elle seule ne suffit pas. Il faut des gens en mesure de l'utiliser. L'efficacité de la technologie sur le terrain doit être prouvée, et celle-ci doit être intégrée, faire l'objet de communications des deux côtés de la frontière Canada-États-Unis. Les policiers du Canada doivent pouvoir communiquer directement avec les services frontaliers des États-Unis et vice-versa. Cela ne doit pas aller seulement dans un sens. Un plan intégré de ce type augmenterait la sécurité et limiterait le commerce illicite que nous essayons de freiner, sans toutefois imposer de nouvelles restrictions aux voyageurs légitimes.

Je suis ouverte à toutes vos observations ou questions.

**Michael Burt, directeur adjoint, Conference Board du Canada :** Je vous remercie de m'avoir invité ici aujourd'hui. Pour tous ceux qui ne le savent pas, le Conference Board du Canada est un groupe de réflexion à but non lucratif et impartial dont les bureaux se trouvent ici, à Ottawa. Nous menons des recherches dans divers domaines, dont la politique publique et l'analyse des prévisions économiques. L'un de nos produits est le Centre du commerce et des investissements internationaux. Sous cette bannière, nous menons diverses recherches sur le commerce et les investissements internationaux du Canada, notamment sur notre relation avec les États-Unis.

Depuis l'ALENA, presque toutes les barrières douanières ont été éliminées pour les produits qui traversent la frontière entre le Canada et les États-Unis. On parle d'ère de barrières non douanières. On entend par là des restrictions sur les investissements, des quotas d'importation, des différences réglementaires et de plus en plus, des problèmes concernant le dédouanement à la frontière.

La principale conséquence de ces barrières non douanières est l'augmentation des coûts pour les entreprises. Certains sont directs, comme les coûts de conformité aux nouvelles politiques de sécurité, qui changent constamment. D'autres sont indirects. Il est désormais évident que bien des entreprises changent de port d'entrée. Ainsi, elles choisissent souvent un point d'entrée sous-optimal pour transporter leurs biens. Cela s'explique par les variations entre les temps d'attente d'un poste douanier à l'autre, entre l'infrastructure disponible d'un endroit à l'autre et par tous les ouï-dire sur les différentes façons dont s'appliquent les politiques d'un endroit à l'autre.

Tout porte aussi à croire que les entreprises gardent souvent un inventaire supérieur à celui qu'elles gardaient avant le 11 septembre. On parle de « juste au cas » plutôt que de « juste à temps ». Bien sûr, ces inventaires élevés entraînent des coûts à cause des profits perdus qui auraient été réalisés grâce à des systèmes de gestion de l'inventaire « juste à temps ».

There is also some evidence that Canada-U.S. supply chains are becoming less integrated. Fewer imported inputs are being used in Canadian production. This has costs because businesses may be paying more for inputs than necessary, with implications for reduced productivity growth in Canada.

Research suggests that these problems do not affect all players in the economy equally. Industries that are more trade dependent, such as autos, electronics, machinery and equipment, are more sensitive to barriers at the border. We found that the impact on trade in services is generally larger than it is for trade in goods. That is not to say there has been no impact for trade in goods, but generally speaking, things like the Canadian dollar or the growing role of China in the world economy have had more impact on the border and on our trade performance with the United States in recent years. On the services front generally, the impact is larger because it requires movement of people rather than goods. Obviously, we deal with a new set of rules instead of transporting items across the border. We are now having to deal with immigration rules around people crossing, visas, et cetera.

For example, as Ms. George mentioned, exports services include tourism and arrivals coming here to Canada. The number of tourists arriving from the U.S. has fallen by more than half since it peaked in the summer of 2001, just before 9/11. It is a major loss of export revenue for Canada.

Finally, in terms of disproportionate effects, small and medium-sized companies are generally more affected than large businesses. This is because larger businesses generally have the resources to hire the legal and broker services that make crossing the border much easier. Also, large companies generally find it easier, at least on a cost basis, to qualify for programs designed to expedite the movement of goods across the border.

From our research, we have come up with several policy recommendations, one of them being to simplify the alphabet soup programs. There are many overlapping programs on both sides of the border with many different names. It can be confusing for a layperson. At a minimum, we should set up as a contact point an information broker within the government to help businesses navigate the myriad different programs that exist at the state, federal and provincial levels on both sides of the border. We should ensure there is only one check at the border rather than having to deal with multiple agencies when crossing the border, and that one agency is responsible for all of the items that are moving back and forth across the border.

Il est également manifeste que les chaînes d'approvisionnement Canada-États-Unis sont de moins en moins intégrées. Il y a moins de produits importés qui entrent dans les cycles de production canadiens. Cette réalité a un coût, parce que les entreprises paient parfois plus cher que nécessaire pour certains intrants, ce qui réduit la croissance de la productivité au Canada.

Des recherches montrent que ces problèmes ne touchent pas tous les acteurs de l'économie de la même façon. Les industries qui dépendent le plus du commerce, comme l'automobile, l'électronique, la machinerie et l'équipement sont particulièrement sensibles à ces barrières frontalières. Nous constatons que l'impact sur le commerce des services est généralement supérieur à l'impact sur le commerce des biens. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'impact sur le commerce des biens, mais en règle générale, des facteurs comme la force du dollar canadien ou le rôle croissant de la Chine dans le monde ont une incidence de plus en plus marquée sur les passages à la frontière et nos échanges commerciaux avec les États-Unis depuis quelques années. Cette incidence est d'autant plus grande sur les services qui nécessitent des déplacements de personnes plutôt que de biens. De toute évidence, tout un éventail de nouvelles règles s'applique, il ne s'agit plus seulement de faire passer des biens à la frontière. Il y a maintenant une multitude de règles d'immigration qui s'appliquent au passage de personnes à la frontière, aux visas et au reste.

Par exemple, comme Mme George l'a mentionné, les services d'exportation comprennent le tourisme et les arrivées au Canada. Le nombre de touristes en provenance des États-Unis a chuté de plus de la moitié depuis le sommet atteint à l'été 2001, juste avant le 11 septembre. C'est une énorme perte de revenus d'exportation pour le Canada.

Enfin, les effets de tout cela sont souvent disproportionnés, puisque les petites et moyennes entreprises sont en général plus touchées que les grandes. Cela s'explique par le fait que les grandes entreprises ont généralement les ressources qu'il faut pour retenir les services d'avocats et de courtiers spécialisés pour faciliter les déplacements à la frontière. De même, il est souvent plus facile pour les grandes entreprises, sur le plan des coûts, d'être admissibles aux programmes conçus pour accélérer les déplacements de biens à la frontière.

De nos recherches se dégagent plusieurs recommandations stratégiques, notamment de simplifier la multitude de programmes qui existent. Beaucoup se chevauchent et existent des deux côtés de la frontière sous différents noms. Ce peut être dur à suivre pour une personne ordinaire. À tout le moins, nous devrions créer une fonction d'agent d'information au sein du gouvernement pour aider les entreprises à naviguer parmi la myriade de programmes qui existent dans les États, au gouvernement fédéral et dans les provinces, des deux côtés de la frontière. Il devrait n'y avoir qu'une vérification à la frontière plutôt que diverses agences qui travaillent séparément; l'agence conjointe serait responsable de toutes les marchandises qui traversent la frontière d'un côté comme de l'autre.



The second big recommendation is consistency. The first issue is harmonizing border clearance rules so that if you qualify for a trusted-shipper program on one side of the border, you also qualify on the other side of the border. Right now, that is not necessarily the case under some circumstances.

Also, there should be consistent application of the rules at all border crossings. Businesses should not be choosing their border crossing point on the basis of what the culture is at a particular border crossing.

The third recommendation involves infrastructure: Ensure that there is staff, equipment and infrastructure in place to take full advantage of the trusted-shipper programs. Also, some of the concerns around wait times that have been expressed post-9/11 actually deal with capacity constraints that existed prior to 9/11. We have made significant strides in recent years in improving the infrastructure at the border crossings, but more needs to be done to ensure there is adequate capacity at the border for the required level of trade that is taking place.

Finally, there is the issue of pre-clearance. Ms. George talked at length about this; essentially, take the pressure away from the border point. What functions in the border clearing process could take place away from the border? That way we minimize the activity taking place and hopefully minimize wait times at the border itself.

**The Chair:** Thank you kindly, all four of you. We appreciate your sharing your thoughts with us.

I have a list of colleagues who will be asking questions. I implore them, as I did our guests, to be brief and concise.

**Senator Stollery:** I was looking through the fourth report of this committee in 2003: *Uncertain Access: The Consequences of U.S. Security and Trade Actions for Canadian Trade Policy*. I was looking through the recommendations that this committee made six years ago. Mr. Richard Harris, who has appeared before the committee several times, is a former member of the research advisory group on trade policy of the MacDonald commission, which originally recommended free trade with the U.S. He observed to the committee six years ago that increases in border costs had to be regarded "as one of the single most important national economic issues of this decade," in that it could reverse the positive economic trends of the past 15 years.

We are quite aware at this committee, because we have followed the U.S.-Canada trade situation for some time, that trade has dropped from essentially 86 per cent three or four years ago to, at this point, the last I heard, less than 70 per cent. Our trade has dropped precipitously, which is exactly what Mr. Harris predicted six years ago. We have a 50 per cent drop in tourism.

La deuxième grande recommandation est l'uniformité. La priorité serait d'harmoniser nos règles de dédouanement frontalier pour que tout expéditeur préapprouvé d'un côté de la frontière soit également préapprouvé de l'autre côté. En ce moment, ce n'est pas toujours le cas.

De plus, les règles devraient toutes s'appliquer de la même façon à tous les postes frontaliers. Les entreprises ne devraient pas choisir l'endroit où elles vont traverser la frontière en fonction de la culture qui y prévaut.

Notre troisième recommandation concerne l'infrastructure : veiller à ce qu'il y ait du personnel, du matériel et de l'infrastructure en place pour tirer pleinement avantage des programmes d'expéditeurs préapprouvés. Certains des problèmes liés aux temps d'attente qui ont été mis en relief après le 11 septembre étaient en fait attribuables à des lacunes qui existaient déjà avant le 11 septembre. Nous avons fait beaucoup d'efforts depuis quelques années pour améliorer l'infrastructure aux passages frontaliers, mais il reste du pain sur la planche afin de mettre en place toutes les ressources nécessaires pour faciliter le commerce qui s'y fait.

Pour terminer, il y a la question du prédédouanement. Mme George en a parlé abondamment : en gros, il faut alléger le fardeau aux postes frontaliers. Quelles sont les fonctions de prédédouanement qu'on pourrait assumer ailleurs qu'à la frontière? Nous diminuerions ainsi le nombre de tâches effectuées à la frontière et du même coup, il est à espérer que les temps d'attente s'en trouveraient réduits.

**Le président :** Je vous remercie sincèrement, tous les quatre. Nous vous remercions de partager vos points de vue avec nous.

J'ai ici une liste de collègues qui vont vous poser des questions. Je les implore, comme je vous ai implorés, d'être brefs et concis.

**Le sénateur Stollery :** J'ai relu le quatrième rapport que notre comité a publié en 2003, *Accès incertain : Les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne*. J'ai relu les recommandations formulées par ce comité il y a six ans. M. Richard Harris, qui a comparu devant le comité à maintes reprises, a fait partie du Groupe consultatif de recherche sur la politique commerciale de la Commission MacDonald, qui avait recommandé de libéraliser le commerce avec les États-Unis. Il avait fait remarquer au comité il y a six ans que les augmentations des coûts de passage à la frontière devaient être considérées comme « un des problèmes économiques nationaux les plus importants de la présente décennie », étant donné qu'elles pourraient renverser les tendances économiques favorables des 15 dernières années.

Nous savons très bien à ce comité, parce que nous suivons les relations commerciales des États-Unis avec le Canada depuis quelque temps, que le commerce est passé d'à peu près 86 p. 100 il y a trois ou quatre ans, à moins de 70 p. 100, d'après les derniers chiffres que j'ai entendus. Nos échanges commerciaux ont décliné précipitamment, exactement comme M. Harris l'avait prédit il y a six ans. Le tourisme a diminué de 50 p. 100.



I come from Toronto. I have known the U.S. border all my life. If I were an American citizen, I would be really upset about all of this. In my lifetime, the population of Buffalo has dropped by 500,000 people; Rochester, by 80,000 people; Syracuse, by 20,000 people. Any of us here have noted the shabbiness of the border states near where I come from. Yet, I do not detect any sense of urgency.

I have one of those NEXUS cards. I crossed over at Cornwall to go to a Home Depot, and I drove from Cornwall to Ogdensburg on my motorcycle to get something. I asked myself what the taxpayers of this area must think about their congressman. There was no development. There was a gigantic Home Depot in a county; the entire county had a 100,000 people in it. I checked the population when I got home.

I appreciate your testimony, and I am sure many other groups will make similar recommendations, but the fact of the matter is that nothing has been done, or very little. We have the NEXUS cards. We all have seen the trucks coming and going, the pre-clearance system and all the rest of it, but the fact is that it is part of a larger, devastating effect on the U.S. side of the border. It is not just this. Also, it is having a bad effect on the Canadian side of the border. The trade has dropped. That is a huge drop in our trade.

**The Chair:** Can we have the question?

**Senator Stollery:** When will we do something about it? I do not see anything happening.

**Mr. Kilbride:** I would be glad to take the question.

Thank you, senator. I take your point and I think it is an excellent one. Much of my family is in Syracuse, New York. I can bear witness to the statements you made. I still believe it is a beautiful town, but they have suffered. All of our border communities on both sides will do better when we keep the border open to trade and travel. That is why we are here today. The U.S. Chamber of Commerce shares your concern. We even share your urgency. Recently we announced that we would launch a \$100-million public campaign on free enterprise. International trade is a big part of it. Of course, the biggest part of our national trade is with our neighbour and friend, Canada.

We take this seriously. We are raising not only the border issues but other issues of protectionism, such as Buy America, on a daily basis. We joined last week in sending a joint letter with the Canadian Chamber of Commerce to President Obama and Prime Minister Harper to outline our concerns in a number of areas. We will be very public in our opposition to protectionist measures.

In fact, just today, our president, Mr. Donohue, was in Detroit speaking out against protectionism and released the study that I mentioned, showing that the U.S. has lost 500,000 jobs because of four specific actions.

Je suis Torontois. J'ai toujours su ce qu'est la frontière des États-Unis. Si j'étais citoyen de ce pays, je serais vraiment fâché de tout ce qui arrive. De mon vivant, Buffalo s'est dépeuplée de 500 000 habitants; Rochester, de 80 000; Syracuse, de 20 000. Nous avons tous constaté le délabrement des États limitrophes de l'Ontario. Pourtant, aucun sentiment d'urgence ne semble se manifester.

Je possède une carte NEXUS. J'ai traversé la frontière à Cornwall en moto, pour aller me procurer quelque chose dans une quincaillerie Home Depot à Ogdensburg. Je me suis demandé ce que les contribuables de la région pensaient de leur député au Congrès. Il n'y avait pas de travaux. Dans un comté de 100 000 habitants — je le sais, car j'ai vérifié de retour chez moi —, se trouvait un gigantesque Home Depot.

J'ai trouvé votre témoignage très intéressant. Je suis convaincu que beaucoup d'autres groupes feront des recommandations semblables. Mais le fait est que presque rien n'a été fait. Il y a les cartes NEXUS. Nous voyons tous ces camions qui circulent, le système de prédédouanement, et cetera, mais ça fait effectivement partie d'un effet plus important, qui est dévastateur pour les États du sud de la frontière. Et ça ne s'arrête pas là. Le Canada aussi en souffre. Les échanges ont ralenti. Considérablement.

**Le président :** Pouvez-vous poser votre question?

**Le sénateur Stollery :** Quand réagirons-nous? Rien ne semble se passer.

**M. Kilbride :** J'aimerais répondre à la question.

Merci sénateur. Je vois ce que vous voulez dire, vous vous êtes très bien expliqué. Une grande partie de ma famille vit à Syracuse, dans l'État de New York. Je peux témoigner de la véracité de ce que vous avez dit. D'après moi, c'est toujours une belle ville, mais elle a beaucoup souffert. Toutes les localités des deux côtés de la frontière se porteront mieux lorsque nous maintiendrons ouverte la frontière aux échanges et aux voyageurs. C'est dans ce but que nous sommes ici aujourd'hui. La Chambre de commerce des États-Unis d'Amérique partage vos inquiétudes. Nous partageons même votre sentiment d'urgence. Dernièrement, nous avons annoncé une campagne publique de 100 millions de dollars sur la libre entreprise. Le commerce international en est un élément important. Bien sûr, le gros de nos échanges se fait avec notre voisin et ami, le Canada.

Nous prenons la question au sérieux. Tous les jours, nous soulevons non seulement les questions concernant la frontière, mais nous dénonçons aussi d'autres manifestations du protectionnisme telles que le programme *Buy America* (achetons « américain »). La semaine dernière, conjointement avec la Chambre de commerce du Canada, nous avons écrit au président Obama et au premier ministre Harper, pour exposer nos inquiétudes. Nous manifesterons de façon très publique notre opposition aux mesures protectionnistes.

De fait, aujourd'hui même, notre président M. Donohue était à Detroit pour s'exprimer contre le protectionnisme et il a publié l'étude dont j'ai parlé, selon laquelle les États-Unis ont perdu 500 000 emplois à cause de quatre mesures précises.

**The Chair:** Thank you. I do not know if anyone else would like to tackle that question and give Senator Stollery a little more comfort.

**Ms. George:** I live every day the frustration that you expressed in your comment about how can we get more done. In fairness to the people on both sides of the border who are employed by our governments and who work on this issue, it is not fair to say that nothing has happened. The challenge has been that as we have been trying to deal with some of the efficiency issues, there has been a far greater effort and focus on some security issues. Consequently, the bar of how we keep the border working keeps rising higher and higher because we have all these security measures that have been put in place. You can look at each and every one of them and say, "Yes, that one makes sense," but when you add them all up, you see they have really caused constriction at the border. We must be smarter and find ways to have both a secure and an efficient border. That takes an equal emphasis on both.

**The Chair:** Thank you for that. I am sure all our colleagues can probably utter the same expressions of frustration that Senator Stollery did. If you have any further thoughts on that, obviously, we are looking for some wisdom, which I know will come as the evening progresses. Keep in mind that there are reports to the Government of Canada, so if you have some ideas that you think are worthwhile, we can include them in our report.

**Senator Dawson:** I welcome that we are debating this. For all of us who have had occasion to travel, the level of ignorance on the importance of trade between Canada and the U.S. on both sides of the border is astounding. In the case of the American legislators, when they have a conference of any kind at an international level, they will talk about their trade with Europe and their growing trade with China, but they will never mention the importance of their trade with Canada. I do not think they will even notice that reduction in trade from 84 per cent to 76 per cent. I do not think most of the American legislators recognize the fact that a 50 per cent reduction in tourism is obviously worse for border cities and border states but is also bad for the whole American economy.

It is important to talk about this. It is also very important sometimes to avoid, professor, what I think is exaggerating. We will leave the marijuana transfer between Canada and the U.S. to the specialist, Senator Nolin. You gave numbers about the cross-border trade and about its being higher than any product trade between Canada and the U.S. I do not know where you get your statistics, but they are alarming. If they are true, someone is not doing his job. It is not a trade issue; it is an enforcement issue that goes beyond what is happening across the border.

You still have two American secretaries of the government who still believe that the 9/11 pilots flew through Canada to go to New York. That is being repeated in Congress and in the Senate. While I would like the issue to be debated, because I want people to

**Le président :** Merci. Quelqu'un d'autre pourrait-il répondre à la question et réconforter un peu plus le sénateur Stollery?

**Mme George :** Tous les jours, je ressens la frustration que vous avez exprimée dans vos observations sur les moyens à prendre pour mieux réagir à la situation. En toute justice pour les fonctionnaires américains et canadiens qui travaillent à la question, on ne peut pas dire que rien n'a été fait. La difficulté provient du fait que, pendant que nous essayions d'améliorer l'efficacité, beaucoup plus d'efforts et de réflexion ont été consacrés aux questions de sécurité. Il est donc de plus en plus difficile de faire fonctionner normalement la frontière à cause de toutes les mesures de sécurité qui y ont été mises en place. Chacune d'elles, prise isolément, est très sensée, mais leur ensemble a visiblement congestionné la frontière. Nous devons faire preuve de finesse et trouver des façons de la protéger tout en la rendant efficace. Pour ça, il faut accorder autant d'importance à la sécurité et à l'efficacité.

**Le président :** Merci. Je suis convaincu que tous nos collègues peuvent probablement exprimer les mêmes sentiments de frustration que le sénateur Stollery. Si d'autres idées vous viennent, parlez-en. Nous sommes en quête de sagesse. Je suis sûr qu'elle se manifesterait au courant de la soirée. Rappelez-vous que des rapports sont destinés au gouvernement canadien. Si vous avez des idées qui vous semblent valables, faites-nous-en part, nous pourrions les inclure dans notre rapport.

**Le sénateur Dawson :** Je me réjouis de cette discussion. Pour tous ceux d'entre nous qui ont eu l'occasion de voyager, il est ahurissant que l'on méconnaisse à ce point, au Canada et aux États-Unis, l'importance des échanges commerciaux entre les deux pays. Par exemple, dans les conférences internationales, les législateurs américains parlent toujours des échanges de leur pays avec l'Europe et de la croissance des échanges avec la Chine, sans jamais mentionner l'importance des échanges avec le Canada. Je ne pense pas qu'ils remarqueront leur diminution de 84 à 76 p. 100 ni que, pour la plupart, ils reconnaissent que, visiblement, l'effet d'une baisse de 50 p. 100 du tourisme est plus durement ressenti dans les villes et les États frontaliers, mais qu'il n'épargne pas non plus l'ensemble de l'économie américaine.

Il est important d'en parler. Il est également très important, parfois, d'éviter, monsieur le professeur, ce que je pense être de l'exagération. Laissons la question de la circulation de marijuana entre le Canada et les États-Unis au spécialiste, le sénateur Nolin. Les chiffres sur le commerce de cette substance entre les deux pays, qui, selon vous, excéderaient les chiffres relatifs à tout autre produit échangé entre les deux pays, je ne sais pas d'où vous les tirez, mais ils sont alarmants. S'ils sont véridiques, quelqu'un ne fait pas son travail. Ce n'est pas un problème d'échanges; c'est une question de faire appliquer la loi, et elle déborde le simple cadre frontalier.

Deux de vos secrétaires d'État persistent à croire que les pilotes des avions qui ont servi dans l'attentat du 11 septembre 2001, à New York, étaient passés par le Canada. On se répète cette fable au Congrès et au Sénat. Autant j'aimerais que l'on discute de la



understand how important it is, I feel uncomfortable when these problems, and security is one of them, do not seem to be substantiated by evidence as they should be.

There are issues here, and I want to ask you about one of them. About 95 per cent of the containers that go through Prince Rupert do not even stop in Canada. There is growth of containerization as a method of travel in the world, but we still do not have the technology to control where the container is located. We do not have the widget in the container to track it, but it does exist. For example, someone on the export side in Asia sends a container to Houston via Prince Rupert to the Western provinces and then on to the United States. We do not have the technology to follow that container. We should make that one of our priorities.

We all know that the Americans brought in this policy but did not bring in at the same time an improvement in their passport delivery system. Consequently, there has been a reduction of 50 per cent in tourism. One reason that reduction occurs is that Americans are not known to be holders of passports. They are saying, "Instead of crossing the border to go to Saskatchewan, I will stay in the northern United States because it is a lot less of a hassle."

As the chair said, this committee will have recommendations to make. You talked about communication strategies. Talking about it and accelerating these types of events will certainly be better than allowing these myths to perpetuate, which is not necessarily good.

**The Chair:** What is the question?

**Senator Dawson:** Let us do something about it. As the senator said, it is dramatic. We are missing many opportunities because of ignorance. During your travel over the last two days, you listened to the wonderful speech on Monday from the Leader of the Opposition. I am sure you understand that we will be making foreign affairs, foreign communications and relationships with our counterparts in the U.S., as well as the rest of the world, a priority.

I encourage this activity. Like the chair said, if you have clear recommendations, we would like to support them.

**The Chair:** I should ask Ms. Kalacska to make a comment on the statistic that she has applied, and then if anyone else would like to jump in, please do so.

**Ms. Kalacska:** Thank you for your comments. To clarify, first, the total number of operations or people involved is unknown. That is, the overall size of the problem is unknown. We do know how many sites the police actually eradicate annually. They have a limited budget and a limited number of personnel who conduct the eradication on a yearly basis. During that time, they do the best they can to reach as many of the sites as they can get to and eradicate as many plants as they can. From that, there is also arrest data — that is, how many people were arrested once, twice, three times or more for the same offence. Using the arrest data, for example, and a technique called capture-recapture models, it is possible to estimate the total size of the population, that is, how

question, parce que je veux persuader les gens de son importance, autant je me sens mal à l'aise lorsque ces problèmes — et la sécurité en fait partie — ne semblent pas étayés par les faits comme ils devraient l'être.

Il y a des problèmes, et je veux vous interroger sur l'un d'eux. Environ 95 p. 100 des conteneurs qui transitent par Prince Rupert ne s'arrêtent même pas au Canada. Mondialement, le transport par conteneurs est en croissance, mais nous ne possédons pas encore la technologie, le gadget électronique placé dans le conteneur, qui permet d'en faire le suivi. Or, ce gadget existe. Par exemple, un exportateur asiatique envoie un conteneur à Houston via Prince Rupert, les provinces de l'Ouest, puis les États-Unis. Nous n'avons pas la technologie qui permet le suivi de ce conteneur. Ça devrait être une priorité pour nous.

Nous savons tous que la politique dont nous parlons vient des Américains, qui ont cependant omis d'améliorer dans le même temps leur système de délivrance de passeports. D'où la baisse de 50 p. 100 du tourisme. Une cause possible est que les Américains, qui ne sont pas reconnus pour être des détenteurs de passeports, se disent : « Plutôt que de traverser la frontière pour aller en Saskatchewan, restons dans le nord des États-Unis, c'est beaucoup moins de tracas ».

Comme l'a dit son président, le comité aura des recommandations à faire. Vous avez parlé de stratégies de communication. En parler et en accélérer l'application sera assurément mieux que de laisser les fables se perpétuer, ce qui n'est pas nécessairement une bonne chose.

**Le président :** Avez-vous une question?

**Le sénateur Dawson :** Réagissons à la situation. Comme le sénateur l'a dit, elle est grave. L'ignorance nous fait rater beaucoup d'occasions. Au cours de vos deux dernières journées de déplacements, vous avez entendu, lundi, le magnifique discours du chef de l'opposition. Vous aurez compris que les affaires étrangères, les communications avec l'étranger et nos relations avec nos homologues des États-Unis et du reste du monde deviendront pour nous une priorité.

Je favorise cette activité. Comme l'a dit le président, si vous avez des recommandations claires, nous aimerions les appuyer.

**Le président :** Demandons à Mme Kalacska de faire des observations sur les statistiques qu'elle a citées, puis, si quelqu'un souhaite intervenir, qu'il veuille bien le faire.

**Mme Kalacska :** Je vous remercie de vos observations. Clarifions d'abord une chose : on ne sait rien du nombre total d'opérations ni du nombre de personnes impliquées. C'est-à-dire que l'on ne connaît pas la taille du problème. Nous savons effectivement combien de plantations seront, chaque année, l'objet d'une opération d'arrachage par la police. Le budget annuel de ces arrachages et le nombre d'agents qui les exécutent sont limités. Dans le même temps, la police fait de son mieux pour visiter le plus de plantations possible et y arracher le plus de plantes possible. À partir de là, il y a aussi les données sur les arrestations — c'est-à-dire combien de personnes ont été arrêtées une fois, deux fois, trois fois ou plus pour la même infraction.



many other people may be involved in the activity who may not have been arrested yet. We know that not every single person involved in these activities is arrested. It is the same with trying to estimate how many sites there are, for example. We know that within the one-week time period, law enforcement were able to visit, for example, 150 sites or 20 sites.

**Senator Nolin:** Are you talking about B.C. or the U.S.?

**Ms. Kalacska:** In Canada, whether on the West Coast or in Ontario, for example, there is a limited amount of time in which these eradication activities can take place.

By knowing how many sites were visited, how many plants are located at each site, and having a larger survey of the area through images collected through either satellite or aircraft, we can count how many sites were missed. A study was conducted on Texada Island, B.C., starting in 2005 and concluding in 2007, that showed that at least three sites were missed for each one that they had the time to go to. That does not mean they did not know about the other sites; they did not have enough resources to go to those other sites. Knowing how many plants were located in the ones they actually went to, we can extrapolate and estimate how many plants there would be in the sites that were not visited.

In that way, we have a sense of what would be the size of the population involved in the activity, as well as an estimate of the size of the actual problem and the total cost.

**Senator Dawson:** In your brief, you state:

For example, in Québec, over 15,000 people of 15 years of age or older are estimated involved in the growing of the crop alone.

That is a nice statistic; it is alarming.

**Senator Nolin:** What page?

**Senator Dawson:** That is on page 12. The conclusion is that we have to increase security. We are trying to find ways to increase trade, and some people, I think, are trying to find ways to make the border tighter. Do not get me wrong here. I do not want to loosen it for people to abuse it, but I do not want to let the illusion of problems encourage people who already want to build a fence between Canada and the U.S. As the governor said, "If you build a 12-foot fence, I will build a 13-foot ladder." You will not solve the problem only with that. We have responsibilities in our own country. However, tightening up the border has not proven to be a success economically if we have had reductions from 84 per cent to 76 per cent in both of our economies. We are only increasing the ignorance we both have of each other.

I want to be sure that we do not become too security conscious. I do not want to be unconscious.

Grâce à ces données et à l'aide d'une technique fondée sur des modèles dits de « capture-recapture », on peut estimer la taille totale de la population, c'est-à-dire le nombre de personnes qui peuvent s'adonner à l'activité, mais n'ont pas encore été arrêtées. Nous savons que l'on ne les arrête pas toutes. Il en va de même pour l'estimation du nombre de plantations, par exemple. Nous savons que, en une semaine, la police a pu visiter, 150 ou 20 emplacements, par exemple.

**Le sénateur Nolin :** Parlez-vous de la Colombie-Britannique ou des États-Unis?

**Mme Kalacska :** Au Canada, que ce soit sur la côte Ouest ou en Ontario, par exemple, ces arrachages ne peuvent avoir lieu qu'à l'intérieur d'une période limitée.

Sachant le nombre de plantations visitées, le nombre de plantes qui se trouvent dans chacune et disposant d'un relevé de plus grande envergure de la région, grâce à des images obtenues par satellite ou avion, nous pouvons compter combien d'emplacements nous n'avons pas visités. Une étude effectuée entre 2005 et 2007, sur l'île Texada, en Colombie-Britannique, a montré que, pour chaque plantation que l'on a eu le temps de visiter, on en a manqué au moins trois. Cela ne signifie pas que l'on ignorait l'existence des autres; c'est qu'on ne disposait pas de suffisamment de ressources pour les visiter. À partir du nombre de plantes dans les plantations effectivement visitées, nous pouvons, par extrapolation, estimer le nombre de plantes dans les endroits non visités.

Par cette méthode, nous avons une idée de la taille de la population qui s'adonne à cette activité et de la taille du problème réel ainsi que du coût total qu'il représente.

**Le sénateur Dawson :** Dans votre mémoire, vous estimez :

Au Québec, par exemple, à plus de 15 000 le nombre de personnes d'au moins 15 ans qui sont impliquées uniquement dans la culture de cette plante.

Cette belle statistique est alarmante.

**Le sénateur Nolin :** À quelle page?

**Le sénateur Dawson :** À la page 12. On en conclut qu'il faut accroître la sécurité. Nous essayons de trouver des moyens pour intensifier les échanges, et d'autres personnes essaient, je pense, de rendre la frontière plus étanche. Comprenez-moi bien, je ne veux pas en faire une passoire pour ceux qui ne la respectent pas, mais je ne veux pas non plus que l'illusion de certains problèmes encourage les personnes qui veulent déjà ériger une clôture entre le Canada et les États-Unis. Comme le gouverneur l'a dit, si on peut construire une clôture de 12 pieds de hauteur, rien n'empêche de construire une échelle de 13 pieds. Cela ne suffit pas à résoudre le problème. Nous avons des responsabilités dans notre propre pays. Toutefois, étanchéifier la frontière ne s'est pas révélé une réussite économique, si nous déplorons des ralentissements de nos deux économies, dont le taux d'activité est passé de 84 à 76 p. 100. Nous ne faisons qu'aggraver l'ignorance mutuelle entre les deux pays.

Tâchons de ne pas perdre contact avec la réalité par souci de sécurité.

**The Chair:** You have made your point, senator.

Does anyone else wish to make a brief comment on Senator Dawson's comment?

**Ms. George:** I will comment briefly on two points you made. First, on illegal trade, this is a serious issue for Canada and it is a serious issue for the United States. We need to provide the resources necessary for our law enforcement to deal with it, especially, as was mentioned, between the border points, because that is where most of this illegal trade is happening. As was mentioned, we need to shift the focus away from trying to find out what is in the suitcase to rather finding the illegal cigarettes or drugs and arms that are crossing our border.

To be clear, we do support the necessary resources to deal with that problem, and that can be done without tying up our border. It is important that we focus on achieving both. It is when we focus on one or the other that we end up with problems.

On the issue of ignorance and how much our American friends know about us, we all have stories to tell about that, but the cold, hard truth is that it is up to us to change that. We simply have not put enough resources into Washington and into some of the other areas of the United States to help them understand what trade is done with Canada and why we are so important to each other. When we do go down, we spend too much time talking about how what they are doing is hurting us, as opposed to turning it around and helping them understand why this is important to them. Anything you can do to help drive home the message that we need to do our work would be very helpful.

**Mr. Burt:** I know the topic of discussion tonight is the border, but many other issues have been going on in the last 10 years that have affected our trade relationship with the United States, such as the wide swings in the value of the Canadian dollar and transportation costs.

You mentioned the shifting population in the U.S. Many of the rust belt states have seen large declines of population. At the same time, the south and the west have seen a big increase in their population. You are seeing a shift in the political power in the United States away from the border states. The big elephant in the room is China. China's ascension to the WTO in 2001 was a big deal. Pick an industry in this country and you can see we have lost market share to China for almost every single product we have produced over the last eight years or so.

There are a lot of varied issues going on here. Obviously, the border is not helping, but it is important to keep in mind that it is not the only thing happening.

**Le président :** Vous avez été très clair, sénateur.

Quelqu'un d'autre veut réagir aux propos du sénateur Dawson?

**Mme George :** Je commenterai brièvement deux points que vous avez soulevés. D'abord, le commerce illégal est un problème de taille pour le Canada ainsi que pour les États-Unis. Nous devons fournir à nos autorités policières les ressources nécessaires pour contrer ce fléau, particulièrement aux points frontaliers, car c'est à ces endroits que se concentre la majorité des activités du commerce illégal. Je le répète, il ne faut pas uniquement essayer de savoir ce qui se cache dans les bagages des passagers, il faut aussi tâcher d'intercepter les cigarettes illégales ou les drogues et les armes qui traversent notre frontière.

Proprement dit, nous sommes d'accord pour allouer les ressources nécessaires afin de remédier à ce problème, et c'est possible de le faire sans bloquer les points frontaliers. Il est important de veiller à ces deux aspects de la sécurité. C'est quand on se concentre sur l'un ou sur l'autre que les difficultés se pointent.

Pour ce qui est de notre ignorance et de savoir à quel point nos amis américains nous connaissent, nous pourrions en discuter longtemps, mais il faut regarder la vérité en face : c'est à nous de renverser la vapeur. Nous n'avons tout simplement pas déployé suffisamment d'énergie pour faire comprendre à Washington et à d'autres régions des États-Unis l'importance des échanges commerciaux avec le Canada, ni pour les convaincre que nos deux pays dépendent énormément l'un de l'autre. Chaque fois que nous nous adressons à eux, c'est pour leur donner des coups de règle sur les doigts. Nous devrions plutôt adopter une approche positive et leur faire comprendre pourquoi c'est aussi important pour eux. Toutes les initiatives qui pourraient aider à faire passer le message que nous devons faire notre travail seraient les bienvenues.

**M. Burt :** Je sais qu'il est question de la frontière ce soir, mais de nombreux autres facteurs ont joué sur nos relations commerciales avec les États-Unis au cours des 10 dernières années, notamment les grandes variations de la valeur du dollar canadien et les coûts de transport.

Vous avez parlé des changements démographiques aux États-Unis. La population a beaucoup diminué dans plusieurs des États de la « rust belt ». Parallèlement, le Sud et l'Ouest du pays ont enregistré une forte augmentation démographique. Les pouvoirs politiques aux États-Unis s'éloignent des États frontaliers. L'ascension de la Chine jusqu'à l'OMC en 2001 y est aussi pour beaucoup. Il suffit de choisir une industrie au hasard au Canada pour constater que nous avons perdu des parts de marché au profit de la Chine pour la quasi-totalité des produits que nous avons fabriqués au cours des huit dernières années.

Beaucoup de facteurs sont en cause. Bien entendu, les problèmes que l'on éprouve aux frontières n'aident certainement pas, mais il est important de ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier.



**Senator Nolin:** I will focus on the question of harmonizing sentences for smuggling of narcotics. I did not have time to read them all, but I was looking at your references and I will probably do that afterwards. It is a subject I am interested in.

We did that in the Senate of Canada. We studied that quite at length seven years ago. We have compared, over years and over decades. One conclusion is that whatever you do legally to try to curb or to downsize or to affect the use or the traffic of drugs — because the traffic is driven by the use — it does not change. It is not affected by law. It is affected by mentalities, cultural behaviours, the fashion, and it goes like that.

When we compare Canada and the U.S. out of the pack, because we have compared Australia, we have looked at Europe, comparing some countries to others, when we were comparing over the decades, 1960s, 1970s, 1980s, 1990s, the U.S. and Canada, we have followed the same pattern of use independently of the toughness of the law.

Now you are recommending to us to harmonize sentences. Try to convince me that that will do it in Canada. Obviously, in the U.S. they have not succeeded. The rate of use is the same as it is in Canada no matter what they do, no matter how tough they are. Of course, I have in mind the three strikes you are out. It does not work. Use of drugs, mainly cannabis, among the young population, is not affected by laws. Whatever the drugs that are being used in the U.S. for the last eight years — frying eggs in a frying pan — it did not affect the rate of use.

How will harmonization of sentences affect the rate of use in Canada? Tell me that.

**Ms. Kalacska:** Thank you very much for your comments. I completely agree when you mentioned the reasons for use, whether it is culturally accepted or not, or if it is, as you mentioned, fashionable.

**Senator Nolin:** It is quite accepted because 70 per cent of all youth between the ages of 12 and 17, all minors, 70 per cent, have used it at least once in the last year.

**Ms. Kalacska:** Many will continue to use as well when they are adults.

**Senator Nolin:** It is culturally accepted by them. That is why I am telling you that if the driving tool of our effort is to amend the law, we will try to find something else because it does not work.

**Ms. Kalacska:** However, those comments come from speaking to law enforcement officials and from reading transcripts of interviews with individuals who are not necessarily recreational users but rather involved in the business more on a commercial scale, whether they are the ones doing the production or the sales

**Le sénateur Nolin:** Mon commentaire porte sur l'harmonisation des peines d'emprisonnement pour la contrebande des stupéfiants. Je n'ai pas eu le temps de lire toutes vos références, mais je le ferai probablement plus tard, car c'est un sujet qui m'intéresse.

Le Sénat du Canada a fait un examen approfondi de la question il y a sept ans. Nous avons comparé les statistiques d'année en année, et de décennie en décennie. Nous en sommes entre autres arrivés à la conclusion que peu importe les mesures légales en place pour contrer ou réduire l'utilisation ou le trafic de stupéfiants (parce que le trafic est engendré par la consommation), rien n'y fait. Il ne faut pas chercher de solution juridique. Il faut tâcher de changer les mentalités, les comportements culturels, la mode, et ainsi de suite.

Si l'on compare les données du Canada par rapport à celles des États-Unis seulement (car nous avons étudié les données de l'Australie, de l'Europe et d'autres pays), on constate que la sévérité de la loi n'a pas modifié les habitudes de consommation d'une décennie à l'autre, des années 1960 aux années 1990.

Et vous nous recommandez aujourd'hui d'harmoniser les peines d'emprisonnement. Tâchez de me convaincre que ce sera efficace au Canada. Les tentatives des États-Unis en ce sens sont demeurées vaines. Malgré toutes les mesures musclées qui y ont été appliquées, les États-Unis affichent le même taux de consommation que le Canada. Je pense évidemment à la politique du « retrait après trois prises ». Cela ne fonctionne pas. Les mesures légales n'influent pas sur la consommation de stupéfiants, surtout du cannabis, chez les jeunes. Que l'on parle de n'importe quelle des drogues utilisées aux États-Unis depuis les huit dernières années (elles finissent toutes par avoir le même effet), le taux de consommation n'a pas bougé.

De quelle façon l'harmonisation des peines d'emprisonnement permettra-t-elle de réduire le taux de consommation au Canada? Je suis curieux de connaître la réponse.

**Mme Kalacska:** Merci, j'apprécie beaucoup vos commentaires. Vous avez entièrement raison, la consommation de drogues dépend des croyances culturelles, de ce qui est à la mode, et cetera.

**Le sénateur Nolin:** C'est une pratique qui semble acceptée culturellement, parce que 70 p. 100 des jeunes âgés entre 12 et 17 ans, tous d'âge mineur, en ont consommé au moins une fois dans la dernière année.

**Mme Kalacska:** Et beaucoup d'entre eux continueront à en consommer à l'âge adulte.

**Le sénateur Nolin:** C'est bien ancré dans la culture des jeunes. C'est la raison pour laquelle je vous dis que si notre cheval de guerre consiste à modifier la loi, nous devons envisager une autre solution, car celle-là ne fonctionne pas.

**Mme Kalacska:** Par contre, dans les commentaires recueillis auprès des agents de police et dans les transcriptions d'entrevues avec des personnes qui ne sont pas nécessairement des consommateurs occasionnels, mais plutôt des gens qui en font le commerce, que ce soit au niveau de la production, de la vente



or they are involved in other aspects of the business on a large commercial scale, and one comment that comes back often is that they are not worried about getting caught because nothing will happen to them. They may receive a short sentence. They may actually improve their skills, speaking to other individuals who are incarcerated at the same time, but they know they will be back to their business in a very short period of time. The laws are not a deterrent to them whatsoever.

Some individuals incarcerated in the United States received much longer sentences than they anticipated; for example, they thought they might receive 5 or 10 years at the most, and they are serving sentences of 25 years for trafficking large amounts of marijuana or large amounts of cocaine or heroin. They had never expected to receive those kinds of sentences. One aspect that comes through in interviews with those individuals is that if they had known they might possibly get those kinds of sentences, they might have thought twice. It does not mean they would not do it, for sure, but it would have served as a potential deterrent to them. However, knowing that nothing will happen to them other than perhaps having to pay a fine or serving a few days or weeks in jail is not a deterrent whatsoever.

**Senator Nolin:** While you were reading Mr. Matas's research, I am sure you found out that many big drug traffickers, or organizers of trafficking, are using illegal Canadian aliens to grow.

**Ms. Kalacska:** Yes.

**Senator Nolin:** Guess what? They are doing the same in the U.S. Why? It is because they do not want to get caught. A big profit is there and you are good at reporting on that. If they are not doing it someone else will probably do it because the market is there.

**Ms. Kalacska:** Yes.

**Senator Nolin:** The market is moving independently of the laws, and tough laws, that we are adopting; the market is going up or down, affected by something other than the laws. There is a business to provide the product.

**Ms. Kalacska:** What you just mentioned is the key, that it is a business. There is certainly a demand and there will always be a demand for their products.

Another reason the traffickers might be using illegal aliens is that if the workers get caught it will not affect the traffickers directly, but also they do not necessarily have to pay the illegal aliens the same wages as Canadian citizens who may know their rights. They may be told that this is what they have to do in order to secure safe passage for their families. There are other motivations than just the fear of being caught.

**Senator Nolin:** I have one question about transborder movement of drugs. As my colleague Senator Dawson mentioned, there is a lot of mythology in that. I am not sure we will be able to clear the maze, but let us try. Did you look into the rate of use of cannabis in the U.S. before writing this report?

ou de tout autre aspect du commerce à grande échelle, un commentaire revient souvent : ces gens n'ont pas peur de se faire prendre, parce qu'il ne va rien leur arriver de toute façon. Il se peut qu'ils doivent purger une courte peine d'emprisonnement. Mais ce petit séjour peut même leur permettre d'apprendre des trucs des autres détenus. Ils savent qu'ils pourront reprendre leurs activités dans très peu de temps. Les lois ne leur font pas du tout peur.

Certains criminels détenus aux États-Unis ont reçu des peines beaucoup plus sévères que ce à quoi ils s'attendaient. Eux qui croyaient rester derrière les barreaux entre 5 et 10 ans, ils se sont vu imposer des peines d'emprisonnement de 25 ans pour avoir fait le trafic de grandes quantités de marijuana, de cocaïne ou d'héroïne. Ils n'avaient pas du tout prévu le coup. Ce que ces gens nous disent notamment, c'est qu'ils y auraient probablement pensé deux fois plutôt qu'une avant de faire ce qu'ils ont fait s'ils avaient su qu'ils allaient devoir purger une peine aussi longue. Cela ne signifie évidemment pas qu'ils ne seraient pas passés à l'acte, mais cela aurait eu un certain effet dissuasif. Par contre, on ne dissuade personne en imposant des amendes ou des peines d'emprisonnement de quelques jours ou de quelques semaines.

**Le sénateur Nolin :** Je suis persuadé que vous avez appris à la lecture du rapport de M. Matas que beaucoup de gros trafiquants de drogue, ou ceux qui orchestrent la contrebande, font appel à des étrangers clandestins au Canada pour faire la culture des stupéfiants.

**Mme Kalacska :** Oui.

**Le sénateur Nolin :** Vous savez quoi? Ils font la même chose aux États-Unis. Pourquoi? Parce qu'ils ne veulent pas se faire prendre. Il y a beaucoup d'argent à faire, et vous nous l'avez habilement démontré. Si ce ne sont pas eux qui le font, d'autres prendront leur place, car le marché est là.

**Mme Kalacska :** Oui.

**Le sénateur Nolin :** Le marché évolue indépendamment des lois — et ce sont des lois musclées — que l'on adopte; le marché fluctue au gré de facteurs qui n'ont rien à voir avec la loi. C'est un commerce que de fournir le produit.

**Mme Kalacska :** Vous venez de toucher un point important : il s'agit d'un commerce. Il y a certainement une demande pour ces produits, et il y en aura toujours une.

Les trafiquants utilisent en effet des immigrants illégaux pour éviter de se faire prendre, mais ils le font aussi parce qu'il en coûte peut-être moins cher d'embaucher des immigrants illégaux, plutôt que des citoyens canadiens qui connaissent leurs droits. On peut leur dire que c'est ce qu'ils doivent faire pour que leurs familles puissent immigrer en toute sécurité au Canada. Il n'y a pas que la peur de se faire prendre qui les pousse à agir ainsi.

**Le sénateur Nolin :** J'ai une question à vous poser concernant le mouvement transfrontalier des stupéfiants. Comme mon collègue, le sénateur Dawson, l'a indiqué, il peut s'avérer difficile de démêler le vrai du faux à ce sujet. Je doute que nous serons en mesure de régler la question aujourd'hui, mais essayons néanmoins. Avez-vous étudié le taux de consommation de cannabis aux États-Unis avant de produire ce rapport?

**Ms. Kalacska:** Colleagues of mine have.

**Senator Nolin:** Production of it and where it is coming from within the U.S.?

**Ms. Kalacska:** Within the U.S. colleagues of mine study specifically the production in various states, and one of the states they report as having the highest production is California.

**Senator Nolin:** I am sure those colleagues have told you that only 5 per cent of the marijuana Americans use is coming from Canada?

**Ms. Kalacska:** There are figures that are up for debate.

**Senator Nolin:** They are not for debate. They are exact. It is 5 per cent. It depends on how tough the border guard is. Nobody objects that they have been tougher since 9/11. That is why they have increased their rate of capture.

The trade of marijuana between the U.S. and Canada has always been between 4 per cent and 10 per cent.

What is the national production of cannabis in the U.S.? Do you have an idea of that?

**Ms. Kalacska:** The overall volume?

**Senator Nolin:** How much marijuana do they produce for themselves? In terms of percentage, if 5 per cent comes from Canada, how much comes from the U.S.?

**Ms. Kalacska:** It is uncertain because it goes to other countries as well. It is not only within the U.S.

**Senator Nolin:** I will tell you that more than 50 per cent of the marijuana used in the U.S. comes from the U.S. and the rest from Mexico; that is the mix of where the production comes from.

**The Chair:** Senator Nolin, we would like to hear the witness respond.

**Senator Nolin:** I am all for having an effective, business-oriented border. However, if we build on a false problem — which I am not saying it is — and buy into the rhetoric of the law enforcement organizations, they will tell you it is huge, it is an even bigger problem than terrorism, which is not the case. The big problem is terrorism. They do not want someone to cross the border with a bomb.

**The Chair:** Senator Nolin, I will give Ms. Kalacska the last word.

**Ms. Kalacska:** Because it is an illegal market no one knows the exact size, and all the various activities will be interlinked. It is not possible to separate the production of cannabis from other activities as well. As you mentioned, terrorism is a huge concern.

**The Chair:** Senator Nolin, I am sorry, but we are running out of time.

**Mme Kalacska :** Des collègues à moi l'ont fait.

**Le sénateur Nolin :** Vous vous êtes informés sur la production de cannabis et sa provenance aux États-Unis?

**Mme Kalacska :** Mes collègues ont étudié précisément la production de cannabis dans différents États américains. Selon leurs recherches, la Californie est un des États affichant le plus haut taux de production.

**Le sénateur Nolin :** Je suis persuadé que vos collègues vous ont indiqué que seulement 5 p. 100 de la marijuana consommée par les Américains provient du Canada?

**Mme Kalacska :** Certaines statistiques pourraient certainement faire l'objet d'un débat.

**Le sénateur Nolin :** Il n'y a pas lieu d'en débattre. Ce sont des données bien réelles. On parle de 5 p. 100. Tout dépend de la rigidité de l'agent frontalier. Tout le monde s'entend pour dire que les règles ont été resserrées depuis le 11 septembre 2001. C'est d'ailleurs pourquoi le pourcentage de saisies a augmenté.

Le commerce de la marijuana entre les États-Unis et le Canada s'est toujours situé entre 4 et 10 p. 100.

À combien se chiffre la production nationale de cannabis aux États-Unis? Avez-vous une idée?

**Mme Kalacska :** La production totale?

**Le sénateur Nolin :** Quel est le volume de production de marijuana qui sera consommée aux États-Unis? Si 5 p. 100 provient du Canada, quel pourcentage provient des États-Unis?

**Mme Kalacska :** C'est difficile à dire, parce que la production est aussi destinée à l'exportation dans d'autres pays. Toute cette production ne reste pas aux États-Unis.

**Le sénateur Nolin :** Laissez-moi vous dire que plus de 50 p. 100 de la marijuana consommée aux États-Unis provient des États-Unis, et le reste provient du Mexique; voilà en gros le portrait de la production aux États-Unis.

**Le président :** Sénateur Nolin, je vous prierais de donner la chance au témoin de répondre.

**Le sénateur Nolin :** Je suis tout à fait en faveur d'une frontière efficace et axée sur les affaires. Toutefois, nous ne devons pas nous inventer des problèmes, et je ne dis pas que c'est ce que nous faisons, mais si on en croit les corps policiers, c'est un problème énorme, encore plus grave que le terrorisme, ce qui n'est pas le cas. Le problème le plus évident, c'est le terrorisme. Ils ne veulent pas que quelqu'un traverse la frontière avec une bombe.

**Le président :** Sénateur Nolin, je vais concéder le mot de la fin à Mme Kalacska.

**Mme Kalacska :** Puisqu'il s'agit d'un commerce illégal, personne ne sait exactement à combien se chiffre la production, d'autant plus que les différentes activités de ce commerce sont toutes interreliées. Il est impossible de dissocier la production de cannabis des autres activités. Vous avez raison, le terrorisme est un sujet très préoccupant.

**Le président :** Sénateur Nolin, je suis désolé, mais votre temps est écoulé.



**Senator Nolin:** I do not think I can accept an answer that suggests it is an unknown.

**The Chair:** You have made your point.

**Senator Nolin:** Every year the RCMP reports the amount of production in Canada. They know the size of the production of cannabis in Canada. I can tell you that in 1999 it was 800 tonnes of cannabis.

**Ms. Kalacska:** I respectfully disagree that no one knows the size of production within the country. It is an illegal market.

**The Chair:** Senator Nolin, I appreciate your intervention.

We will go to Senator Andreychuk, without much debate with the witnesses, please.

**Senator Andreychuk:** I was going to say that will be hard to follow.

We are talking about the border issue, and I appreciate the comment made that there are many issues that go into our trade and protection issues that are not just Canada-U.S.; they are international issues that impact on us. There are people who are concerned about security, and they will come along and talk about whether it is terrorism. Rather than the debate about marijuana, I would say the issues are crystal meth, certainly guns going across the border that affect women's groups, et cetera. There is a legitimate concern about security and that we increase or maintain our trade.

I want to go to Ms. George as a devil's advocate. You say we should be aiming for a secure and efficient border. I do not think any politician on either side of the border would disagree with that. It is the fact that we keep struggling to get that. What is the formula? What are the issues on a secure and efficient border? Is it the lack of money? Is it the lack of coordination? Is it the lack of technology? Every time we get reports, we get what I call "broad principles" that no one disagrees with. However the implementation seems to be beyond us.

I hear things like if we had proper computers that spoke to each other between all of these — I do not know how many departments and regulations we have — we would be further along. Trade would be more efficient. Our borders would be more secure. As Senator Dawson pointed out, if we had chips installed it would be better.

We are back at the same thing. I can appreciate a politician on either side. When confronted with a security issue, they will worry about the security. When they are talking about more trade, we hear that. To combine the two, secure and efficient border, I think is right.

What is the single one thing that we should recommend today that would move that yardstick closer to a secure and efficient border?

**Le sénateur Nolin :** Je ne crois pas que je puisse accepter une réponse qui laisse entendre que cette information n'est pas connue.

**Le président :** Vous avez dit que ce vous aviez à dire.

**Le sénateur Nolin :** Chaque année, la GRC rend compte de la quantité de cannabis produit au Canada. Elle connaît la quantité de cannabis produit au Canada. Je peux vous dire qu'on en a produit 800 tonnes en 1999.

**Mme Kalacska :** Sauf votre respect, je ne crois pas que quiconque connaissance la quantité de cannabis produit au pays. C'est un marché illégal.

**Le président :** Sénateur Nolin, je vous remercie de votre intervention.

Nous allons laisser la parole au sénateur Andreychuk et essayer d'éviter ce type de débat avec les témoins, si vous le voulez bien.

**Le sénateur Andreychuk :** J'allais dire que ce serait difficile à suivre.

Nous parlons de la frontière, et je suis d'accord pour dire que bien des questions liées au commerce et à la sécurité ne concernent pas seulement le Canada et les États-Unis; ce sont des enjeux internationaux qui ont une incidence sur nous. Il y a des gens qui se préoccupent de la sécurité, et ils se demandent parfois s'il s'agit de terrorisme. Plutôt que de débattre de la marijuana, nous devrions plutôt parler de la métamphétamine, des armes qui franchissent la frontière et qui préoccupent les groupes de femmes, et cetera. Nous avons des raisons légitimes de nous préoccuper de la sécurité, mais aussi d'augmenter ou de conserver nos activités commerciales.

Je vais me faire l'avocat du diable et m'adresser à Mme George. Vous dites que nous devrions viser la sécurité et l'efficacité de la frontière. Je doute qu'il y ait un seul politicien d'un côté ou de l'autre de la frontière qui ne soit pas de cet avis. Le fait est que nous avons du mal à atteindre ce résultat. Quelle est la bonne formule? Quels sont les obstacles à la sécurité et à l'efficacité de la frontière? Est-ce le manque de fonds, de coordination, de technologie? Chaque fois que l'on nous soumet des rapports, on nous présente ce que j'appelle des « grands principes » avec lesquels tout le monde est d'accord. Toutefois, nous ne réussissons pas à les appliquer.

J'entends dire que si nous avions de meilleurs ordinateurs qui communiquent entre eux — je ne sais pas combien nous avons de ministères et de règlements — nous ferions beaucoup plus de progrès. Le commerce serait plus facile et nos frontières, plus sécuritaires. Comme le sénateur Dawson l'a fait remarquer, si l'on installait des puces, ce serait excellent.

Nous en sommes au même point. Je peux comprendre un politicien des deux côtés. Lorsqu'il est confronté à une question de sécurité, il s'inquiète de la sécurité. Lorsqu'il parle d'intensifier le commerce, nous l'entendons. Je crois qu'il est bon de combiner les deux, la sécurité et l'efficacité de la frontière.

Quelle est la chose, une seule, que vous recommanderiez aujourd'hui pour nous rapprocher de l'objectif d'une frontière sécuritaire et efficace?



**Ms. George:** I do not know that I have one, but, if you will allow me to, I will give three specific recommendations that you should consider. I will focus on what can be done in Canada, recognizing that much work also needs to be done in the United States.

We should implement pre-clearance programs and move some of the border requirements away from the border. We should make the trusted-shipper programs far more effective by ensuring that there is a commercial benefit for participating in them.

Look at how many times somebody in a trusted program gets inspected versus how many times somebody who is not in the program gets inspected. Is it faster with a trusted program than not? Measure and report it, and work hard at making it even better. Then we will get more people into those programs, and the more people in those programs, the faster we can move goods and people across the border.

Equally important, get the other government departments that use the border for their inspections to step up to the plate and put in place inspectors that are available 24/7 at major crossings so we can move our trucks at off-peak hours and make the border less congested.

Implement the single-window initiative so that — as you mentioned — all of the reporting is done electronically into the government, and they can start sharing information and do better risk management. When it is done uniformly we will be able to cut a lot of costs out of the system. These are very practical things that would make a difference.

**Mr. Kilbride:** It is important to remember when addressing these border issues that we have technical problems with technical solutions and that the way we get to them is to take them on a one-by-one basis, show them for what they are and offer practical, short-term recommendations, which is exactly what we tried to do in this joint report. That way we really expose them for what they are: needless obstacles to trade.

To Senator Dawson's point, we are dealing, to some extent, with a mindset in the U.S. agencies that are responsible for border security that is security-centric. We have to make it easy for them. Again, the way we do that is to offer simple, pragmatic, short-term solutions that build towards an open or efficient border.

**Senator Merchant:** When these security issues arose, mainly after 9/11, there was a heightened sense of what was happening with racial profiling. I am wondering if, in the ensuing time, you have been following developments or you have any studies. Could you tell us what advances have been made to expedite the movement of people?

In addition, we have had a few unfortunate incidents where the colour of someone's skin or their inability to communicate mainly in English has resulted in tragic outcomes.

**Mme George :** Je ne pourrais pas vous en donner juste une, mais si vous me le permettez, je vais vous en donner trois que vous devriez examiner. Je vais me concentrer sur ce qui peut être fait au Canada, mais je reconnais qu'il y a aussi beaucoup de travail à faire aux États-Unis.

Nous devrions appliquer des programmes de prédédouanement et déplacer ailleurs certaines ressources frontalières. Nous devrions rendre les programmes pour expéditeurs préapprouvés encore plus efficaces en faisant en sorte qu'il y ait un avantage commercial à y participer.

Comparez le nombre de fois où un voyageur préapprouvé est soumis à une inspection au nombre de fois où un autre voyageur subit une inspection. Est-ce plus rapide avec un programme de préapprobation ou sans? Évaluez ce programme, préparez un rapport et faites tout pour l'améliorer. Il y aura alors plus de gens qui y adhéreront et plus il y en aura, plus vite les marchandises et les personnes pourront franchir la frontière.

Il est tout aussi important de demander aux autres ministères qui font des inspections à la frontière d'agir et d'embaucher des inspecteurs disponibles en tout temps aux principaux postes frontaliers afin que les camions puissent passer en dehors des heures de pointe, ce qui rendrait la frontière moins achalandée.

Mettez en œuvre l'interface à guichet unique afin qu'il y ait — comme vous l'avez mentionné — un seul système de transmission électronique des rapports au gouvernement, et que l'on puisse partager l'information et améliorer la gestion du risque. Lorsque ce sera fait de façon uniforme, nous serons en mesure de réduire considérablement les coûts du système. Ce sont des gestes très concrets qui amélioreraient la situation.

**M. Kilbride :** Il est important de se rappeler, au sujet des questions frontalières, qu'il y a des solutions techniques à nos problèmes techniques et que la seule façon de les résoudre, c'est de les aborder un à la fois, de les exposer tels qu'ils sont et de faire des recommandations concrètes à court terme. C'est exactement ce que nous avons tenté de faire dans ce rapport conjoint. De cette façon, nous les présentons vraiment tels qu'ils sont : des obstacles inutiles au commerce.

En ce qui concerne le point soulevé par le sénateur Dawson, dans une certaine mesure, la mentalité des agences américaines responsables de la sécurité frontalière est centrée sur la sécurité. Nous devons leur faciliter la tâche. Encore une fois, nous pouvons le faire en leur proposant des solutions simples, pragmatiques et à court terme qui visent l'ouverture ou l'efficacité de la frontière.

**Le sénateur Merchant :** Dès que ces questions de sécurité se sont posées, principalement après les événements du 11 septembre, il y a eu une conscience accrue du phénomène du profilage racial. Je me demande si, par la suite, vous avez suivi de près l'évolution de la situation ou si vous avez mené des études. Pourriez-vous nous parler de ce qui a été fait pour améliorer la circulation des personnes?

De plus, il s'est produit quelques incidents malheureux où la couleur de la peau d'une personne ou son incapacité à communiquer surtout en anglais a entraîné des résultats tragiques.

I am wondering whether any of you have followed this situation and whether you can report something positive to us, as well as what steps are being taken to improve the situation.

**The Chair:** Mr. Burt, were you ready to make a comment?

**Mr. Burt:** It is not something we have studied extensively. We have had interviews with a number of different organizations about professionals, for example, crossing the border. One thing that often crops up is misunderstandings of people when they cross the border, understanding what is required of them and how the rules change depending on what the purpose of the trip is. They may have crossed previously for tourism purposes, and now they are going over for a different purpose not realizing they need different paperwork. The source of many of these problems is the lack of public knowledge about how to deal with the border.

I used to be a customs officer many years ago, and just the simple fact of people understanding that they were crossing an international border that required them to have certain identification with them was sometimes difficult.

With respect to the issue you are referring to, I cannot tell you whether progress is being made on that, but it is the source of many of the misunderstandings; the public is not necessarily aware of what is required of them when crossing an international border.

**Senator Merchant:** I was told of an incident that I have not verified. Someone in Regina, where I live, was telling me just last week that a friend's baby now had to have a passport to go across the border to the U.S. It used to be that one's children, up to a certain age, could be named on the parents' passport. I am not sure whether this is still the case or not.

**Mr. Burt:** There are now separate passports for all people. You can no longer have children on your passport. With respect to the WHTI's requirement for passports, as I understand it, people under the age of 16 do not require a passport for land crossings.

**Senator Merchant:** I was thinking children change so much that with the regular passport that is good for five years, a two-year-old would not look anything like himself by the age of seven. If they do not require passports, how do children cross the border?

**Ms. George:** It is only for land crossings that children do not need a passport. If a child is travelling by air, they will still require a passport.

**Senator Merchant:** Even the youngest of children?

**Ms. George:** Even the youngest of the children.

**Senator Merchant:** I am wondering what the validity of a passport is.

Je me demande si l'un de vous a suivi cette situation, si vous pouvez nous parler d'initiatives positives et nous dire quelles mesures sont prises pour améliorer la situation.

**Le président :** Monsieur Burt, voulez-vous faire une observation?

**M. Burt :** Nous n'avons pas examiné cela en détail. Nous nous sommes entretenus avec divers organismes au sujet des professionnels, par exemple, qui franchissent la frontière. L'un des problèmes qui surgit souvent, c'est que les gens ne comprennent pas ce qu'ils doivent faire lorsqu'ils franchissent la frontière et la façon dont les règles changent selon le but du voyage. Ils ont parfois déjà passé la frontière en tant que touristes et maintenant, ils le font pour d'autres raisons sans se rendre compte qu'ils doivent présenter des documents différents. La source de beaucoup de ces problèmes est la méconnaissance des exigences frontalières dans la population.

Il y a bien des années, quand j'étais agent des douanes, j'avais parfois de la difficulté à faire comprendre aux gens qu'ils franchissaient une frontière internationale et qu'il fallait qu'ils aient certaines pièces d'identité.

En ce qui concerne votre question, je ne peux pas vous dire si l'on fait des progrès à cet égard, mais c'est la source de beaucoup de malentendus; les gens ne savent pas nécessairement ce qu'ils doivent faire lorsqu'ils franchissent une frontière internationale.

**Le sénateur Merchant :** On m'a parlé d'un incident, mais je n'ai pas encore vérifié sa véracité. À Regina, où j'habite, quelqu'un me disait la semaine dernière que le bébé d'un ami devait maintenant posséder un passeport pour franchir la frontière des États-Unis. Auparavant, jusqu'à un certain âge, le nom des enfants pouvait être inscrit sur le passeport des parents. Je ne sais pas si c'est encore le cas.

**M. Burt :** Chaque personne a maintenant un passeport distinct. Les parents ne peuvent plus faire inscrire le nom de leurs enfants sur leur passeport. Quant aux exigences de l'IVHO en matière de passeports, si je comprends bien, les personnes âgées de moins de 16 ans n'ont pas besoin d'un passeport pour franchir la frontière terrestre.

**Le sénateur Merchant :** À mon avis, les enfants changent tellement vite qu'avec un passeport régulier valide pour cinq ans, un enfant de deux ans ne se ressemblera plus du tout cinq ans plus tard. Si les enfants n'ont pas besoin de passeport, comment peuvent-ils franchir la frontière?

**Mme George :** C'est uniquement aux frontières terrestres que les enfants n'ont pas besoin de passeport. S'ils voyagent par avion, ils doivent en avoir un.

**Le sénateur Merchant :** Même les plus jeunes?

**Mme George :** Oui, même les plus jeunes.

**Le sénateur Merchant :** Je me demande quel est le bien-fondé d'un passeport pour eux.



**Mr. Burt:** Children's passports also have a shorter expiry date. I believe children's passports are good only for three years, so obviously their pictures would require updating more often.

**The Chair:** Mr. Kilbride, you have not entered this particular discussion. Would you like to make a brief comment since it relates to practices of your country?

**Mr. Kilbride:** I would simply say that I think there was broad recognition of the profiling problem that you raise following 9/11. I think the reaction was, to make things fair, that stricter security measures have been applied very broadly. The solution that we would identify is to turn that on its head; instead of selecting certain people to be inspected more strictly or subject to stricter measures, we would like to see more emphasis on trusted travellers and trusted cargo to enhance the people we know are safe and to allow them to move back and forth more freely.

**The Chair:** I want to thank you all. I wanted to get involved in some of these discussions, but I think we covered a lot of points, and you have shed some light on a number of them and given us some ideas on a number of others as well.

We seem to focus on the transfer or the transport of goods across borders. Trade is also about allowing men and women to cross the borders, and NEXUS has certainly helped, but there is still much work to be done in that area.

Senator Dickson, I will give you the last brief word.

**Senator Dickson:** I am impressed with the comments of the previous speakers, particularly Senators Stollery and Dawson, as to the need for more awareness of the economic value of our trading relationship. I want to compliment the presenters on the development of the report *Finding the Balance*, because you have partnered with almost 50 organizations. This report should carry a lot of weight. It is not just one organization; it is 50.

It is often said that when one wants to draw particular attention to an issue, one comes forward with a bill. I note here on page 7 of your report that you make reference to the summary definition of the PORTS act — Putting Our Resources Towards Security — which is before Congress in the United States. You are suggesting that similar legislation should be put forward in Canada.

I have a two-part question: First, what is the status of that bill moving forward in the Congress in the United States? Very briefly, what are the advantages of that particular bill, the PORTS act?

**Mr. Kilbride:** We did identify that specific bill, but a number of legislative vehicles are currently pending in both our House of Representatives and the Senate. There is the PORTS bill, there is a customs reauthorization bill and there is the surface and transportation reauthorization bill.

**M. Burt :** La durée de validité des passeports des enfants est également inférieure. Je pense que les passeports des enfants ne sont valides que pour trois ans parce que leur photo doit être mise à jour plus souvent, bien entendu.

**Le président :** Monsieur Kilbride, vous n'avez pas encore participé à cette discussion. Aimerez-vous dire quelques mots, puisque cela concerne les pratiques de votre pays?

**M. Kilbride :** Je crois simplement que nous avons reconnu l'existence de ce problème de profilage après le 11 septembre. Nous avons réagi, pour être plus équitables, par l'application de mesures de sécurité plus strictes en général. La solution, à notre avis, est de renverser la situation; au lieu de faire une vérification plus rigoureuse ou d'appliquer des mesures plus strictes pour certaines personnes choisies, nous aimerions mettre davantage l'accent sur les voyageurs et les expéditeurs préapprouvés afin d'en augmenter le nombre et de leur permettre de se déplacer plus librement entre les deux pays.

**Le président :** Je tiens à vous remercier tous. Je voulais participer à certaines discussions, mais je crois que nous avons abordé beaucoup de points. Vous avez jeté un peu de lumière sur certains et nous avez donné des idées pour d'autres.

Nous semblons concentrer nos efforts sur le transport transfrontalier des marchandises. Or, le commerce consiste aussi à permettre à la population de franchir les frontières; NEXUS y contribue assurément, mais il reste beaucoup à faire à ce chapitre.

Sénateur Dickson, je vous laisse le mot de la fin, brièvement.

**Le sénateur Dickson :** Je suis impressionné par les observations que les intervenants précédents ont faites, en particulier les sénateurs Stollery et Dawson, sur la nécessité de prendre conscience de la valeur économique de nos relations commerciales. Je tiens à vous féliciter pour la préparation du rapport *À la recherche d'un équilibre*, parce que vous avez travaillé en collaboration avec près de 50 organismes. On devrait accorder beaucoup de poids à ce rapport. Il ne s'agit pas d'un seul organisme, mais bien d'une cinquantaine.

On dit souvent que lorsqu'on veut attirer l'attention sur une question, on présente un projet de loi. Je remarque qu'à la page 7 de votre rapport, vous donnez une définition sommaire de la PORTS Act — Putting Our Resources Towards Security —, dont le Congrès américain est saisi. Vous indiquez que le gouvernement canadien devrait adopter une loi semblable.

Ma question comporte deux volets : premièrement, où en est l'étude de ce projet de loi présenté au Congrès américain? Deuxièmement, très brièvement, quels sont les avantages de ce projet de loi, la PORTS Act?

**M. Kilbride :** Nous avons mentionné ce projet de loi, mais un certain nombre d'instruments législatifs sont actuellement examinés à la Chambre des représentants et au Sénat. Il y a le projet de loi PORTS, ainsi que le projet de loi de réautorisation des douanes et celui du transport.



Honestly, I could not give you a blow-by-blow on the legislative side or the likelihood of seeing them pass this year. As you know, the health care debate, and before that the debate on climate change and cap and trade, have dominated the time of our Congress.

From our perspective, we are focusing on all of these vehicles as ways to move individual recommendations. Going back to my comment to the senator, we are approaching this on a point-by-point basis and looking for every opportunity, whether in a legislative vehicle or a regulatory measure, to advance some of these goals.

Going beyond that, I would say we are placing a particular emphasis on the consultative and cooperative process between the United States and Canada. The subject of many of our meetings this afternoon with the Canadian federal agencies responsible for the border was that we need to sustain those working groups and consultative mechanisms that are helping to put in place harmonized border measures and to reach ways where we can be partners in security and not impose our security from the United States onto Canada.

While I do not have a specific response to your question about the PORTS act, I can tell you that we are extremely active in working with members of Congress and with U.S. government officials to find ways to move these recommendations forward.

**The Chair:** Mr. Kilbride, could you undertake to have someone send our clerk an update on that particular bill for the benefit of all of our members?

**Mr. Kilbride:** I would be more than happy to send something.

**The Chair:** Once again, I would like to thank each of you for appearing. We certainly look forward to seeing you again as we continue discussions on this very important issue.

In the meantime, if you think of something new or different or you discover something new or different, we would encourage you to send any material to our clerk, who will then not only distribute it to the members, but make sure that we use it as a reference for our reports.

I ask the committee to stay for a brief in-camera meeting.

(The committee continued in camera.)

Honnêtement, je ne pourrais pas vous donner une réponse détaillée à propos du volet législatif ou de la probabilité que ces projets de loi soient adoptés cette année. Comme vous le savez, le débat sur les soins de santé et avant lui, celui sur les changements climatiques et le régime de plafonnement et d'échange ont la priorité au Congrès.

De notre côté, nous nous intéressons à tous les moyens de faire des recommandations individuelles. Pour revenir à mes observations à l'intention du sénateur, nous abordons cela point par point et envisageons toutes les possibilités, que ce soit au moyen d'un instrument législatif ou d'une mesure réglementaire, d'atteindre certains de ces objectifs.

De plus, je dirais que nous mettons particulièrement l'accent sur le processus consultatif et coopératif entre les États-Unis et le Canada. L'objet de bon nombre de nos réunions cet après-midi avec les agences fédérales canadiennes responsables de la frontière était la nécessité de soutenir les groupes de travail et les mécanismes de consultation qui contribuent à mettre en place des mesures frontalières harmonisées et à trouver des façons d'être partenaires pour la sécurité sans imposer nos mesures de sécurité au Canada.

Même si je n'ai pas de réponse précise à votre question concernant la PORTS Act, je peux vous dire que nous travaillons de façon extrêmement active avec les membres du Congrès et les représentants du gouvernement des États-Unis afin de trouver des moyens de donner suite à ces recommandations.

**Le président :** Monsieur Kilbride, pourriez-vous vous engager à faire parvenir à notre greffier une mise à jour sur ce projet de loi pour tous nos membres?

**M. Kilbride :** Avec le plus grand plaisir.

**Le président :** Encore une fois, je tiens à remercier chacun de vous d'être venu témoigner. Nous serons heureux de vous revoir lorsque nous poursuivrons nos discussions sur cette question importante.

Entretemps, s'il y a quoi que ce soit de nouveau ou de différent dont vous voudriez nous faire part, nous vous encourageons à faire parvenir la documentation pertinente à notre greffier, qui la distribuera à nos membres et veillera à ce que nous puissions l'utiliser comme outil de référence pour nos rapports.

Je demande aux membres du comité de rester pour une brève réunion à huis clos.

(Le comité poursuit ses travaux à huis clos.)





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

#### TÉMOINS

*Canadian Chamber of Commerce:*

Shirley-Ann George, Senior Vice-President, Policy.

*Chambre de commerce du Canada :*

Shirley-Ann George, première vice-présidente, Politiques.

*U.S. Chamber of Commerce:*

Patrick Kilbride, Director, Western Hemisphere Affairs.

*Chambre de commerce des États-Unis :*

Patrick Kilbride, directeur, Activités de l'hémisphère occidental.

*Canadian International Council:*

Margaret Kalacska, Research Fellow in Border Security and  
Associate Professor, McGill University.

*Conseil international du Canada :*

Margaret Kalacska, chercheuse associée en sécurité frontalière, et  
professeure agrégée, Université McGill.

*Conference Board of Canada:*

Michael Burt, Associate Director.

*Le Conference Board du Canada :*

Michael Burt, directeur adjoint.







Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Wednesday, September 30, 2009

---

Le mercredi 30 septembre 2009

---

**Issue No. 14**

---

**Fascicule n° 14**

**Eighth meeting on:**

The rise of China, India and Russia in  
the global economy and the implications  
for Canadian policy

**Huitième réunion concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions  
sur les politiques canadiennes

---

**WITNESSES:**  
(See back cover)

---

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON FOREIGN AFFAIRS  
AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	* LeBreton, P.C.
* Cowan	(or Comeau)
(or Tardif)	Mahovlich
Dawson	Robichaud, P.C.
Downe	Smith, P.C.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Fortin-Duplessis replaced the Honourable Senator Frum (*September 30, 2009*).

The Honourable Senator Stewart Olsen replaced the Honourable Senator Segal (*September 29, 2009*).

The Honourable Senator Frum replaced the Honourable Senator Fortin-Duplessis (*September 28, 2009*).

The Honourable Senator Robichaud, P.C., replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*September 22, 2009*).

The Honourable Senator Grafstein replaced the Honourable Senator Jaffer (*September 16, 2009*).

The Honourable Senator Wallin replaced the Honourable Senator Dickson (*September 16, 2009*).

The Honourable Senator Fortin-Duplessis replaced the Honourable Senator Nolin (*September 16, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery  
et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	* LeBreton, C.P.
* Cowan	(ou Comeau)
(ou Tardif)	Mahovlich
Dawson	Robichaud, C.P.
Downe	Smith, C.P.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Fortin-Duplessis a remplacé l'honorable sénateur Frum (*le 30 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Stewart Olsen a remplacé l'honorable sénateur Segal (*le 29 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Frum a remplacé l'honorable sénateur Fortin-Duplessis (*le 28 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Robichaud, C.P., a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 22 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Grafstein a remplacé l'honorable sénateur Jaffer (*le 16 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Wallin a remplacé l'honorable sénateur Dickson (*le 16 septembre 2009*).

L'honorable sénateur Fortin-Duplessis a remplacé l'honorable sénateur Nolin (*le 16 septembre 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, September 30, 2009  
(23)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Dawson, Di Nino, Downe, Mahovlich, Robichaud, P.C., Smith, P.C., Stewart Olsen and Wallin (8).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

**WITNESSES:**

*International Business Group Ltd.:*

Irina Bobrysheva, President;

Bernard Borg, Chairman.

Mr. Borg and Ms. Bobrysheva made a statement and answered questions.

At 5:45 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 30 septembre 2009  
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 30, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Dawson, Di Nino, Downe, Mahovlich, Robichaud, C.P., Smith, C.P., Stewart Olsen et Wallin (8).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et de ses répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*International Business Group Ltd. :*

Irina Bobrysheva, présidente;

Bernard Borg, président du conseil d'administration.

M. Borg et Mme Bobrysheva font un exposé et répondent aux questions.

À 17 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**



## EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, September 30, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, two or three other senators have confirmed they will be in attendance, but we have a quorum, and our witnesses have been waiting for a period of time. Out of courtesy, we should commence the meeting.

I would like to welcome everyone to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

Appearing before the committee today from International Business Group Ltd. is Irina Bobrysheva, President; and Bernard Borg, Chairman.

International Business Group Ltd. is a Canadian-owned consulting company that assists Canadian companies in their business in Russia. IB represents the Moscow Chamber of Commerce and Industry Canada, as well as representing the Chambers of Commerce for the Komi Republic, a state in North Central Russia, and Primorsky in Eastern Russia. IB is the only private organization to represent the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Ms. Bobrysheva earned from the Moscow State University a degree in “world economy” and then later, in 1987, received her PhD designation. Mr. Borg is a safety professional in comprehensive practice, with over 26 years of experience in the petroleum industry.

Welcome to the Senate. I believe that Mr. Borg will be first to speak.

**Bernard Borg, Chairman, International Business Group Ltd.:** Good afternoon, honourable senators. It is a pleasure to be speaking before you this evening.

I have read most of the briefs presented to this committee by other witnesses, and it is certainly a who's who of the international trade world. I will make comments and then open the floor to questions.

My involvement with Russia and international trade started about four years ago. My core business, Signal Safety & Training, was losing market share to companies that had the ability to bring people in from other countries, such as Australia, the U.K., et cetera. Therefore, I needed to either export or find a new source to hire qualified people. Our niche market in the oil industry is narrow and highly specialized, so it is difficult, even now, to find people.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 30 septembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 30 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, deux ou trois autres sénateurs ont confirmé leur présence. Il y a toutefois quorum et comme nos témoins attendent depuis un moment déjà, il serait plus courtois de commencer la réunion.

Bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Le comité accueille aujourd'hui comme témoins Irina Bobrysheva, présidente d'International Business Group Ltd., et Bernard Borg, président du conseil d'administration.

International Business Group Ltd. est une société d'experts-conseils appartenant à des intérêts canadiens qui aide les entreprises canadiennes qui font des affaires avec la Russie. Elle représente la Chambre de commerce et d'industrie de Moscou au Canada, la Chambre de commerce et d'industrie de la république des Komis, État du Nord de la Russie centrale, et la Chambre de commerce et d'industrie de Primorski, ville de l'Est de la Russie. IB est la seule entreprise privée à représenter la Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie.

Mme Bobrysheva est titulaire d'un diplôme en « économie mondiale » de l'Université d'État de Moscou. Elle a obtenu un doctorat en 1987. M. Borg, spécialiste de la sécurité, compte plus de 26 ans d'expérience dans l'industrie pétrolière.

Bienvenue au Sénat. Je crois que M. Borg prendra la parole en premier.

**Bernard Borg, président du conseil d'administration, International Business Group Ltd. :** Bonjour, honorables sénateurs. C'est avec grand plaisir que je m'adresse à vous ce soir.

J'ai lu la plupart des mémoires que les autres témoins ont soumis à ce comité, et il s'agit visiblement des grands noms du commerce international. Je ferai d'abord un exposé, puis je répondrai à vos questions.

Mes liens avec la Russie et le commerce international remontent à environ quatre ans. Ma principale entreprise, Signal Safety & Training, perdait des parts de marché au profit d'entreprises capables d'attirer des étrangers, notamment de l'Australie et du Royaume-Uni. Je devais donc soit exporter mes services, soit trouver une nouvelle source de main-d'œuvre compétente. Comme notre créneau, l'industrie pétrolière, est restreint et très spécialisé, il est difficile de trouver du personnel, même aujourd'hui.

Having decided that, I started working towards it and ended up in Moscow where Ms. Bobrysheva was helping with all of the things I had to do to start business there. I offered her a job to come to Canada as the international business development manager, and she accepted. Since then, we have created IB Group as a new company that specializes in joining Russian and Canadian businesses and working out all of the issues that arise.

In the first part of my brief, I will talk a little bit about the World Bank. The World Bank has an ongoing study that is published yearly about doing business. The ease of doing business ranks 183 economies from easiest to hardest, and there are ten areas they look at: starting a business, dealing with construction permits, employing workers, registering property, getting credit, protecting investors, paying taxes, trading across borders, enforcing contracts and closing a business.

With respect to the handouts, I will not go through all of the graphical information and background information, but I want to point out a couple of things.

Russia today ranks 120 in the 183 countries the World Bank looks at. India is ranked 133 for difficulty of doing business, and China is around 89. This list is dynamic in that people lose and change positions. It does not mean that reforms are slow; it means that other countries are faster.

Within the G8 countries, Canada, France and the U.S. remained at the same ranking, whereas Italy lost four places, Japan lost two places and Germany and the U.K. both improved by two and one places respectively.

One of the interesting things I discovered is that in the area of enforcing contracts, Russia is ranked 19 in ease of doing business and Canada is ranked 46. Russia actually scores significantly better than Canada in enforcing contracts.

When you compare all the categories in the G8, you find that Russia is not the best and not the worst. They are in the middle ranks. There are only two categories where they are the weakest in terms of ease of doing business, one is construction permits and the other one is trading across borders. It is my understanding and belief that with the fall of the Soviet Union, they ended up with a fractured set of regulations, and with various states and different levels of governments and their regulations, it is simply difficult. That is where we recognized our business opportunity, to help Canadian and Russian companies sort through the bureaucracy and make things happen.

The World Bank has done reforms since last year, and some of them include speeding up liquidation, legal status, securing of creditors, corporate income tax was reduced from 24 per cent to 20 per cent and property registration has been expedited by introducing new documentation in lieu of inventory documents and custodial maps.

J'ai donc pris une décision et j'ai entrepris des démarches qui m'ont mené à Moscou, où Mme Bobrysheva m'a aidé à me lancer en affaires. Je lui ai ensuite offert un poste de gestionnaire du développement du commerce international au Canada, qu'elle a accepté. Depuis, nous avons créé IB Group, une nouvelle entreprise spécialisée dans l'établissement de liens entre les entreprises russes et canadiennes et dans le règlement des problèmes éventuels.

Dans la première partie de mon exposé, je parlerai un peu de la Banque mondiale. La Banque publie chaque année une étude sur le commerce intitulée *Facilité de faire des affaires*. Cette étude classe 183 économies selon la facilité d'y faire des affaires dans 10 domaines : la création d'entreprise, l'octroi de permis de construire, l'embauche des travailleurs, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et la fermeture d'entreprise.

Je n'expliquerai pas en détail les graphiques et les données présentés dans les documents qui vous ont été distribués, mais j'aimerais quand même soulever quelques points.

La Russie se classe aujourd'hui au 120<sup>e</sup> rang des 183 pays étudiés par la Banque mondiale. L'Inde occupe le 133<sup>e</sup> rang pour la difficulté à faire des affaires, et la Chine se situe autour du 89<sup>e</sup> rang. Cette liste est dynamique, puisque les pays peuvent changer de position dans le classement. Ce n'est pas que les réformes soient lentes, mais plutôt que d'autres pays sont plus rapides.

Parmi les pays du G8, le Canada, la France et les États-Unis sont restés au même rang, tandis que l'Italie a perdu quatre places, et le Japon, deux. L'Allemagne a gagné deux places et le Royaume-Uni, une.

Fait intéressant, j'ai remarqué qu'en matière d'exécution des contrats, la Russie occupe le 19<sup>e</sup> rang alors que le Canada se classe 46<sup>e</sup>. La Russie obtient donc une bien meilleure note que le Canada à ce chapitre.

En comparant les pays du G8 dans toutes les catégories, on remarque que la Russie n'est ni la meilleure ni la pire économie. Elle se situe dans la moyenne. En fait, elle ne se trouve que très bas dans le classement pour la facilité à faire des affaires que dans deux domaines, soit les permis de construire et le commerce transfrontalier. Je crois qu'après la chute de l'Union soviétique, la Russie s'est retrouvée avec une série de règlements incomplets, avec différents États et plusieurs ordres de gouvernement ayant chacun ses règlements. La situation était plutôt compliquée. Nous y avons vu une occasion d'affaires, soit aider les entreprises du Canada et de la Russie à s'y retrouver dans cette bureaucratie pour arriver à leurs fins.

La Banque mondiale a entrepris l'an dernier des réformes, notamment en ce qui a trait à la liquidation, pour la simplifier, au statut juridique et aux créances garanties. Le taux d'imposition des sociétés est passé de 24 à 20 p. 100, et le transfert de propriété a été accéléré grâce à la rédaction de nouveaux documents qui ont remplacé les documents d'inventaire et les plans cadastraux.



As was mentioned in the introduction, our company is now the only private organization in Canada to represent the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, and the president, Ms. Bobrysheva, is presently the official representative in Canada.

About a year and a couple of months ago, I became the U.S. and Canada representative for the Moscow Committee for Science and Technology. The Moscow Committee for Science and Technology is a similar organization to the Alberta Research Council. With the fall of the Soviet Union, scientists were given funding from government and private sources to do pure research. Now they are at the point where they are commercializing some of their discoveries, such as environmental equipment and things that we do not expect of Russia.

We have a number of agreements in place with organizations in Russia. We have mentioned the chambers of commerce and so on. We also have an agreement with the Centre for Business and Unity Recruitment Services, so we are able to help Canadian companies recruit Russian people. In the oil industry, in particular, engineers were a shortage in Alberta. They may not be as short today, but they certainly were a couple of years ago.

I would like to emphasize that these are not simple partner relationships but are in the form of bilateral agreements. We are probably up to 50 Russian companies that we actually have discussions with, both governmental and non-governmental, as well as private companies. We can help approve a whole level of relationships with organizations that want to work with Russia and for Russian companies that want to work with Canadian companies.

Two of the things necessary, of course, are the desire and the need to work with Russia as well as the need for qualified people. In Russia, you will find there are business culture nuances that would surprise us. Hardly any Russian businessmen use voicemail, which is kind of amazing. They will not leave or take messages. Add that barrier to the language and the time zones, and simple things like that can really get in the way.

What we have spent our time doing is creating a system of work to assist companies in both Russia and Canada get together and work together. I must say, from the Russian side, there is increased interest in Canada. The Russian Federation, in general, is doing similar things to what we are doing today; they know they have to work globally and support international trade and commerce, and they are facing some of the same difficulties as Canada, such as jobs leaving the country and other countries having lower labour costs. There are big similarities between where we are, where they are and where both countries want to go.

We have come up with a couple of conclusions. First, what are the basic elements of the development of business relationships between Canada and Russia that are important; and, second, what must we do to achieve successful results?

Comme je l'ai dit dans mon introduction, notre entreprise est maintenant la seule société privée au Canada à représenter la Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie, et la présidente, Mme Bobrysheva, en est actuellement la représentante officielle au Canada.

Il y a un peu plus d'un an, je suis devenu le représentant des États-Unis et du Canada pour le Comité moscovite des sciences et de la technologie. Le Comité moscovite des sciences et de la technologie ressemble à l'Alberta Research Council. Après la chute de l'Union soviétique, les scientifiques ont reçu des fonds des secteurs privé et public pour faire de la recherche fondamentale. Certaines découvertes sont maintenant prêtes à être commercialisées, comme de l'équipement écologique et d'autres choses auxquelles on ne se serait pas attendu de la Russie.

Nous avons déjà des accords avec des organisations russes. Les chambres de commerce dont nous avons parlé en sont un exemple. Nous avons également un accord avec le Centre de coopération des entreprises et les Services de recrutement UNITY, ce qui nous permet d'aider les entreprises canadiennes à embaucher des employés russes. L'Alberta a souffert d'une pénurie d'ingénieurs dans le secteur pétrolier. Cette pénurie s'est atténuée, mais elle a vraiment sévi il y a quelques années.

J'aimerais insister sur le fait qu'il ne s'agit pas que de simples partenariats, mais bien d'accords bilatéraux. Nous sommes en discussion avec une cinquantaine d'organisations russes, gouvernementales ou autres, et du secteur privé. Nous pouvons favoriser l'établissement de relations avec les organisations qui désirent travailler avec la Russie et aider les entreprises russes qui veulent travailler avec des entreprises canadiennes.

Deux des éléments clés sont, évidemment, la volonté et la nécessité de faire affaire avec la Russie ainsi que le fait de pouvoir compter sur du personnel qualifié. En Russie, la culture d'entreprise est différente et parfois surprenante. Ainsi, très peu de gens d'affaires russes utilisent la messagerie vocale, ce qui est plutôt incroyable. Ils ne prennent pas de messages et n'en laissent pas non plus. Ajoutez à ça la barrière linguistique et les fuseaux horaires, et vous constaterez que des choses toutes simples peuvent vraiment devenir ennuyeuses.

Nous avons consacré notre temps à élaborer un système pour aider les entreprises de la Russie et du Canada à se réunir et à travailler ensemble. Je dois dire que la Russie s'intéresse de plus en plus au Canada. De manière générale, on peut dire que la fédération de Russie fait sensiblement la même chose que nous. Elle sait qu'elle doit collaborer à l'échelle mondiale et appuyer le commerce international. Elle fait face aux mêmes problèmes que le Canada, comme le déplacement des emplois vers l'étranger et le coût de la main-d'œuvre, qui est moins élevé dans d'autres pays. Il y a de nombreuses similarités entre ce que nous sommes, où ils en sont et la direction que veulent prendre les deux pays.

Nous avons tiré quelques conclusions. Premièrement, quels sont les éléments nécessaires à l'établissement de relations entre le Canada et la Russie? Deuxièmement, que devons-nous faire pour obtenir de bons résultats?



There are three kinds of main ideas here. First, we need objective, unbiased and fresh information on the state of affairs in Russian political, economic and social spheres. We are finding that the western mass media in general tends to have a biased point of view with Russia. Most of the NGOs I work with, and so on, have a strange view. People base their ideas of Russia on 50 years of Hollywood. The reality is completely different.

For example, in this week's *Calgary Herald* there was a news article by Deborah Yedlin on September 25, 2009 with the heading: "Russian gas play shows desperation." She said:

But why any company would consider investing in Russia, which still doesn't have a system of laws that allow any sort of recourse when something goes wrong, is more than puzzling.

That was this week and it is not correct. We know for a fact with the Russian chamber that they go quickly to the World Bank for third party mediation. They have a system of getting through it quickly. They also want to get in the World Trade Organization, and so on. Our press is putting out their stories that meet the public perception of the big, bad Russian bear and all the movies we watch. That is a disappointment. We have noticed that over and over again throughout our work with Russia.

The second item is pragmatic. There is little in the way of literature or information or business directories or things like that whereby Canadian-Russian companies can start making a connection. We are advocating, both from the Russian and Canadian sides, that, somewhere, this piece of work must be developed. In the oil and gas industry, there is a directory of who is who, contact names and numbers, and so on.

The third one regards finding potential partners and getting authentic data. We have a term called "due diligence" when doing background checks. For any business that wants to do contractual work in Canada, the United States or in any country, you need to know whether you have a reliable partner. The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation has a registry of reliable partners. Russian companies have had to pass a number of stringent tests to get on the list of reliable partners. The chamber will provide corporate profiles and increasing detail right down to the financial information about these companies so that you know you have a company that has passed a number of benchmark tests. Social responsibility is a requirement, as is financial stability, time in business, and all the things that we expect from a Canadian company.

The Chamber of Commerce has a special department that is the owner of this registry. They are now the Department of Economic Security and Anticorruption. One of President Medvedev's priorities is to rid the country of corruption. Reading recent Canadian news, we seem to have our own

Trois principaux points se dégagent de ces questions. Tout d'abord, nous avons besoin de données récentes, objectives et impartiales sur la situation dans les milieux politique, économique et social en Russie. Nous constatons que les médias de masse occidentaux ont généralement une opinion partielle de la Russie. La plupart des organismes avec lesquels je collabore, organismes non gouvernementaux ou autres, en ont une étrange conception. Ils voient la Russie comme l'ont dépeinte les films hollywoodiens depuis 50 ans. La réalité est tout autre.

Par exemple, on peut lire dans le *Calgary Herald* de cette semaine un article de Deborah Yedlin, daté du 25 septembre 2009, intitulé « Russian gas play shows desperation ». L'auteure y dit :

Qu'une entreprise puisse envisager d'investir en Russie, un pays qui n'a toujours pas de loi prévoyant des recours quand les choses tournent mal, est plus que surprenant.

L'article est paru cette semaine et ce qu'il dit est faux. Nous savons, par la Chambre de commerce de Russie, qu'ils n'hésitent pas à faire tout de suite appel à la Banque mondiale lorsque la médiation s'avère nécessaire. Le système en place est expéditif. La Russie veut par ailleurs faire partie de l'Organisation mondiale du commerce, pour ne donner que cet exemple. Nos médias publient des articles qui confortent l'opinion du public, qui voit la Russie comme un gros méchant ours, ou comme elle est dépeinte dans les films. C'est décevant. Nous avons constaté ce fait plus d'une fois depuis le début de nos relations avec la Russie.

Le deuxième point est d'ordre pratique. Il existe peu de documents, de renseignements, de répertoires d'entreprises ou d'outils semblables dont peuvent se servir les entreprises canadiennes et russes pour entrer en contact. Nous encourageons tant la Russie que le Canada à réaliser un outil de ce genre. L'industrie pétrolière et gazière dispose d'un répertoire des membres représentant l'élite de l'industrie, avec leurs coordonnées complètes.

Le troisième point touche la recherche de partenaires et l'obtention de données authentiques. Le principe de « diligence raisonnable » doit être appliqué au moment de vérifier les antécédents d'un éventuel partenaire. Quand une entreprise désire conclure des contrats avec le Canada, avec les États-Unis ou avec tout autre pays, il faut vérifier s'il s'agit d'un partenaire fiable. La Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie tient un registre de partenaires russes fiables. Les entreprises doivent réussir une série d'examen rigoureux pour figurer sur cette liste. La Chambre peut fournir un profil et des renseignements détaillés sur ces entreprises, allant jusqu'aux données financières. Vous pouvez ainsi vous assurer qu'elles ont bien réussi les tests de base. La responsabilité sociale, la stabilité financière, l'âge de l'entreprise et d'autres facteurs sont pris en compte, comme on le ferait pour une entreprise canadienne.

Un secteur de la Chambre de commerce est responsable de ce registre. Il s'agit du Service de la sécurité économique et de la lutte contre la corruption. Une des priorités du président Medvedev est d'éliminer la corruption au pays. En lisant les journaux canadiens, on constate que le Canada a aussi des problèmes à cet égard.

issues. However, the Russians have taken steps to rectify this image and are actively pursuing efforts to get rid of both real corruption and the perception of it.

One of the things that we hear from Russia is that they would like to see such efforts in Canada as well. Russian businesses have the same questions that Canadian businesses do. They want to make sure they have a reliable Canadian partner. They need background checks and so forth.

Recently, the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation asked us to pursue bilateral agreements with the Canadian Chamber of Commerce and the Canadian Manufacturers and Exporters. We are pleased to say that we have had meetings with both those organizations this week.

I would now like to share some general information about the Russian chamber. The Russian Chamber of Commerce is not like the Canadian Chamber of Commerce. The Russian Chamber of Commerce is a non-profit organization. It is a non-governmental organization but it has some legislative power. While it is not directly involved in licensing companies, it has more actual power than the typical Canadian Chamber of Commerce.

The chamber in Russia has a number of objectives. They are looking at expanding in the areas of high technology. They have done a lot of work as far as representing and protecting business interests. They have a lot of involvement in patents, intellectual property protection, and so on. They participate in building up service infrastructure; they establish and cultivate links with foreign partner organizations; and they will not only certify Canadian companies to work in Russia but also provide the interface to Russian companies. They will market Canadian companies. They market on a number of levels. The simple level is, "Yes, I am interested and I am in this industry. I want a partner." Throughout the regional Chambers of Commerce, that information is circulated and if there is interest, they bring it forward. They encourage the principles of civilized conduct of business and social responsibility in the business environment. There are a number of large Canadian companies, I think in the gold sector in particular.

Part of the agreement is to look after some social infrastructure. If you understand the history of Russia, when the Soviet Union crashed, so did everything. Doctors were unemployed and some large companies took the responsibility of providing for their own employees.

Those are my opening comments. I hope that you will ask us questions. We will certainly share our experiences honestly.

**The Chair:** Thank you, Mr. Borg. Ms. Bobrysheva, were you going to make some comments?

Néanmoins, les Russes ont pris des mesures pour corriger cette image et déploient beaucoup d'efforts pour éliminer toute corruption réelle et perçue.

Selon ce que nous avons entendu dire, la Russie aimerait bien que le Canada en fasse autant. Les entreprises russes se posent les mêmes questions que les entreprises canadiennes. Elles veulent être certaines que leurs partenaires canadiens potentiels sont fiables. Elles aimeraient notamment que les antécédents des entreprises canadiennes soient vérifiés.

La Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie nous a récemment demandé de conclure des accords bilatéraux avec la Chambre de commerce du Canada et avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Nous avons le plaisir de vous informer que nous avons rencontré ces deux organismes cette semaine.

J'aimerais maintenant vous parler un peu de la Chambre de commerce de Russie. Cette chambre n'est pas l'équivalent de la Chambre de commerce du Canada. Il s'agit d'un organisme non gouvernemental sans but lucratif qui a toutefois une certaine compétence législative. Elle ne participe pas directement au processus d'attribution des permis aux entreprises, mais elle a plus de pouvoirs que n'en ont habituellement les chambres de commerce au Canada.

La Chambre de commerce de Russie poursuit plusieurs objectifs. Elle vise à développer les secteurs de haute technologie. Elle a déployé beaucoup d'efforts pour représenter et protéger les intérêts des entreprises. Elle est très active dans les domaines des brevets, de la protection de la propriété intellectuelle, et cetera. Elle participe à l'établissement de l'infrastructure des services, établit et entretient des liens avec les partenaires étrangers. En plus d'autoriser les entreprises canadiennes à s'établir en Russie, elle les aide à établir des liens avec les entreprises russes. Elle fait la promotion des entreprises canadiennes, et cette promotion se fait de diverses manières, la plus simple étant d'annoncer qu'une entreprise canadienne dans tel secteur est intéressée à faire des affaires en Russie et cherche un partenaire. Cette information est ensuite diffusée par les chambres de commerce régionales, et si quelqu'un se montre intéressé, la Chambre de commerce de Russie en est informée. La Chambre appuie par ailleurs le principe de la saine gestion et de la responsabilité sociale dans le milieu des affaires. Il y a de grandes entreprises canadiennes, je crois, surtout dans le secteur de l'or.

Une partie de l'accord traite de la recherche d'une infrastructure sociale. Si vous connaissez l'histoire de la Russie, vous savez que la chute de l'Union soviétique a entraîné la chute de tout le reste. Les médecins n'avaient plus d'emploi et certaines grandes entreprises ont pris la responsabilité de pourvoir aux besoins de leurs employés.

J'ai terminé mon exposé. J'espère que vous nous poserez des questions. Nous vous parlerons évidemment de notre expérience en toute franchise.

**Le président :** Merci, M. Borg. Madame Bobrysheva, voulez-vous prendre la parole?



**Irina Bobrysheva, President, International Business Group Ltd.:** I would like to add to the speech of my partner about our company.

Our company provides to Canadian businessmen more than one or two services. We created the system about how to do business in Russia, and we created the basic relationship with the most important Russian organizations in government and the private sector. We help Canadian businessmen come to Russia and to feel comfortable like in their own country.

**Senator Wallin:** I wish to thank our guests for being here today. These are a couple of obvious questions that you have touched on such as the World Bank, and so on. Despite media preconceptions and some of the myths of corruption and cultural nuances, is it fair to say that the problems in your mind are fundamentally bureaucratic?

**Mr. Borg:** Yes, that's a fair statement. From the Canadian side, it is an immense bureaucracy and the World Bank supports that. A lot of it is bureaucratic. For example, the Canadian embassy has tried for 20 years to build a new embassy in Moscow. They were delayed in so doing because they did not know to whom they should talk. I was at a meeting with the Moscow city government when we mentioned that. They said, "We have known about this for a long time but no one has called us." Obviously, an embassy is a federal responsibility, but building in Moscow is a city planning responsibility.

No one knew how to work it through the system. I am not sure whether the embassy is under construction, but that is our understanding of what happened there. That is plain bureaucracy.

**Senator Wallin:** What kind of advice can you give to our government agencies?

We did a study earlier this year of the EDC, the Export Development Corporation, for example. Are there things you see from your vantage point that we do not get when it comes to doing business there?

**Mr. Borg:** That is a broad statement. I certainly did not get everything when I first started. Perhaps I was naive when I started out. However, I am a small business and look at what we have accomplished in four short years to make real connections at these levels, so it is absolutely possible.

It would have been absolutely impossible without Ms. Bobrysheva's assistance and with her existing contacts and people. Ms. Bobrysheva, by the way, was the deputy minister of small business development in 1991 in Moscow, so maybe Russian capitalism is due to Ms. Bobrysheva's work with business planning and small businesses. People came in and wanted to make a bakery or something like that and through the Moscow city government, through Ms. Bobrysheva and her department, things developed.

**Irina Bobrysheva, présidente, International Business Group Ltd. :** J'aimerais ajouter quelque chose à ce que mon collègue a dit au sujet de notre entreprise.

Notre société n'offre pas qu'un ou deux types de services aux gens d'affaires canadiens. Nous avons élaboré un système pour faciliter les affaires en Russie, et avons établi des contacts avec les plus grands organismes des secteurs public et privé de Russie. Nous aidons les gens d'affaires canadiens à se rendre en Russie et à s'y sentir aussi à l'aise que s'ils étaient dans leur propre pays.

**Le sénateur Wallin :** J'aimerais remercier nos invités de leur présence aujourd'hui. Vous avez évidemment abordé les principaux points, notamment en ce qui a trait à la Banque mondiale. Mis à part les idées préconçues des médias, les mythes entourant la corruption et les différences culturelles, peut-on affirmer que les problèmes que vous percevez sont essentiellement d'ordre bureaucratique?

**M. Borg :** Oui, c'est juste. Du point de vue du Canada, cette bureaucratie est très lourde et est encouragée par la Banque mondiale. La bureaucratie est imposante. Par exemple, l'ambassade du Canada essaie depuis 20 ans de faire construire une nouvelle ambassade à Moscou. Elle a été retardée parce qu'elle ne savait pas à qui elle devait s'adresser. J'ai soulevé ce point lors d'une réunion avec des représentants de l'administration municipale moscovite. Ils m'ont répondu : « Nous sommes au courant de ce dossier depuis longtemps, mais personne n'a communiqué avec nous. » De toute évidence, les ambassades sont de compétence fédérale, mais les travaux de construction, à Moscou, relèvent de la planification municipale.

Personne n'a su comment faire progresser le dossier dans le système en place. Je ne sais pas si l'ambassade est en construction, mais c'est ce que nous avons compris de la situation. De la bureaucratie pure et simple.

**Le sénateur Wallin :** Que pouvez-vous conseiller à nos organismes gouvernementaux?

Par exemple, nous nous sommes intéressés à EDC, Exportation et développement Canada, cette année. À votre avis, est-ce qu'il y a des aspects que nous ne saisissons pas en ce qui concerne les affaires ici?

**M. Borg :** Votre question est bien vague. Je n'ai certainement pas tout compris dès le début. Peut-être étais-je naïf. Néanmoins, mon entreprise est petite, et si je regarde tout ce que nous avons réalisé en quatre courtes années pour créer de véritables liens à ces niveaux, oui, c'est tout à fait possible.

Je n'aurais jamais pu faire tout ça sans l'aide de Mme Bobrysheva et de ses relations. En passant, Mme Bobrysheva était sous-ministre du développement des petites entreprises à Moscou en 1991, alors peut-être le capitalisme russe est-il issu du travail qu'elle a accompli dans le domaine de la planification des affaires et des petites entreprises. Quelqu'un qui désirait ouvrir une pâtisserie ou tout autre commerce devait passer par l'administration municipale de Moscou, donc par Mme Bobrysheva et son service, pour que les choses se fassent.



**Senator Wallin:** I am thinking specifically of something like EDC, which is an independent body, though it does have public funds at its disposal.

**Mr. Borg:** Russia is a huge country and how do you know where to start? Through our meetings with the Russian chamber, we learned about the trade mission. Comments were made to the effect that Team Canada went and there was lots of flag waving and lots of agreements to agree but no one did anything real. It seems that there is a gap in getting from the idea stage to the production stage.

Part of it is that if it becomes difficult, businesses will tend to go elsewhere. It is that simple. I think the Russians understand that their system is difficult and they are certainly trying to reform it. I am not sure if I have answered the question.

**Senator Wallin:** I will ask a specific one. In our notes, there was an article with a comment by Tye Burt, president of Kinross. This issue has come up with China and Russia and some particular places: You go in, you have to have deep pockets and a lot of patience, but maybe even then it does not work.

Do the Russians understand that there has to be a friendlier atmosphere or maybe some compensation for companies that go in and invest a lot and then the deal is not done for whatever reason? Those kinds of obstacles have stymied a lot of business, except the very large and wealthy companies that have 20 years to sit there and wait.

**Mr. Borg:** That is right. Kinross is a good example. They can get permits for mines in average time in the developed world. It can be done. It is a question of having the right people working the details, and understanding the nuances of the bureaucracy, the sequencing that has to be done and so on.

Bureaucracies are designed to slow people up. That is almost the purpose of them. Even in Canada, to get a permit to develop an oil sands mine takes years and years. As things are going, it may not always happen. It is not a lot different but it is a bigger unknown. A lot of this work can be done up front before you invest heavily.

I know what you are alluding to. I forget the term for it, but it is about guaranteeing investors and those things.

**Senator Wallin:** Yes, where there is some green-light response if you have invested so much. In most business deals, there would be a percentage or something that would come back.

**Mr. Borg:** I know that Russia wants to get into the World Trade Organization so all the mechanisms there would be part of that. I think that this may be a topic that needs to be brought up with them and specifically say, "This is what investors want."

**Le sénateur Wallin :** Je pense précisément à une entreprise comme EDC, qui est un organisme indépendant, mais qui a accès à des fonds publics.

**M. Borg :** La Russie est un pays très vaste. Comment savoir par où commencer? Nous avons entendu parler de la mission commerciale pendant nos réunions avec la Chambre de commerce de Russie. Nous avons entendu dire qu'Équipe Canada était allée en Russie, qu'on avait agité beaucoup de drapeaux et qu'il y avait beaucoup d'ententes à conclure, mais que rien ne s'était concrétisé. Il semble qu'il y ait un écart entre les idées et leur réalisation.

Cela s'explique en partie par le fait que les entreprises auront tendance à aller voir ailleurs si ça devient trop compliqué. C'est aussi simple que ça. Je crois que les Russes comprennent que leur système est compliqué et qu'ils tentent de le modifier. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question.

**Le sénateur Wallin :** Je vais vous en poser une très précise. Nous avons dans nos notes un article commenté par Tye Burt, président de Kinross. Ce problème s'est posé notamment en Chine et en Russie : pour vous y établir, vous devez avoir beaucoup d'argent et beaucoup de patience, et rien ne garantit que les choses vont aboutir.

Est-ce que les Russes comprennent que l'atmosphère doit être plus amicale ou qu'ils devraient prévoir une certaine compensation, pour les entreprises qui viennent chez eux et investissent beaucoup, lorsqu'une entente tombe à l'eau pour une raison ou pour une autre? De tels obstacles ont nui à bon nombre d'entreprises, sauf aux très grandes et très riches qui pouvaient se permettre d'attendre 20 ans.

**M. Borg :** C'est vrai. Kinross est un bon exemple. Elle arrive à obtenir des permis d'exploitation pour des mines situées dans des pays développés dans un délai raisonnable. C'est faisable. Il suffit d'avoir des gens qui s'occupent des détails, de comprendre les particularités bureaucratiques, de savoir dans quel ordre les choses doivent être faites, et cetera.

L'objectif de la bureaucratie est de ralentir les gens. C'est pratiquement sa raison d'être. Même au Canada, l'obtention d'un permis d'exploitation de sables bitumineux prend des années. On n'est même jamais sûr de l'obtenir. La situation n'est pas très différente là-bas, mais on ne sait pas trop comment ça se passe. On peut faire beaucoup de travail préparatoire avant d'investir de façon importante.

Je comprends ce que vous voulez dire. Je ne me souviens pas du terme exact, mais cela a quelque chose à voir avec la protection des investisseurs et tout ce qui l'entoure.

**Le sénateur Wallin :** Oui, on vous donne le feu vert lorsque vous avez investi un certain montant. La plupart des accords commerciaux prévoient d'ailleurs le versement d'un montant en retour.

**M. Borg :** Je sais que la Russie aimerait faire partie de l'Organisation mondiale du commerce, alors les mécanismes en place serviraient ce but. Je crois qu'il faudrait aborder ce point avec eux et leur dire : « Voilà ce que les investisseurs veulent. »

**The Chair:** You just asked a question one of us should have asked: What do investors want?

**Mr. Borg:** Profit; a company is a mechanism to generate profit.

**The Chair:** To be able to achieve the goal of profit, they need certain fundamentals. In your opinion, what should they be looking for in Russia, and can they get it?

**Mr. Borg:** I think they can get it. The discussions with the Russian federal government, state governments and the chambers of commerce have all been very positive. They certainly understand their need to get into global trade. They understand the reluctance of investors. I think it was a week or 10 days ago that Mr. Putin had a meeting with 10 of the largest oil companies to develop another gas field.

One of the things to understand when going to Russia is that the days of 1,000 per cent profits are over. Do not expect that. Expect to get a fair and balanced deal.

Shell ran into trouble on the Sakhalin Island because there was no Russian ownership. Then the capital costs were doubling and there would never be any royalties. The sister plant with Exxon Mobil had no troubles because their deal was 52 per cent Russian ownership going in.

Investors want it fair and balanced where both sides will win, and then the doors will open up. In general, Russian business people felt they were taken advantage of in the early 1990s with all the one-sided agreements with 1,000 per cent profits, and now they are more reluctant. They are a lot tougher and smarter than they were 15 years ago so it is a little harder to work on. However, fundamentally, I think there is a huge opportunity.

**Senator Mahovlich:** In the 1970s, I was doing business with Pepsi Cola. They made a deal with the Russians to sell their vodka in the United States and for that, the Russians could have the Pepsi syrup. However, what they did is, say there was an ounce of syrup in each bottle of Pepsi, they put in half an ounce and shipped it out. The quality was not there, according to Pepsi Cola, but the Russians did not know because they never had Pepsi before. Has that matter been ironed out? Can you get a Pepsi Cola in Russia these days?

**Mr. Borg:** Yes, you can and Coca Cola, so you can do the taste test.

**Senator Mahovlich:** Are there many McDonalds now in Russia?

**Mr. Borg:** A lot, although it is a fundamental difference in our culture. There are relatively few fast food places in Moscow. They do not have Tim Hortons, and culturally I do think that is what they want. They want to have a cup of coffee, and it is more about the social aspects of dining out.

**Le président :** Vous venez tout juste de poser une question que nous aurions dû vous poser : que veulent les investisseurs?

**M. Borg :** Des profits. L'objectif d'une entreprise est de faire des profits.

**Le président :** Pour arriver à faire des profits, les investisseurs ont besoin de savoir certaines choses élémentaires. À votre avis, que devraient-ils chercher en Russie? Peuvent-ils l'obtenir?

**M. Borg :** Je crois qu'ils le peuvent. Les discussions avec le gouvernement fédéral, les gouvernements des sujets et les chambres de commerce russes ont été encourageantes. Les Russes comprennent vraiment qu'ils doivent prendre part au commerce mondial. Ils comprennent la réticence des investisseurs. Je crois que M. Poutine a rencontré 10 des plus grandes compagnies pétrolières dans l'objectif de développer un autre champ de gaz, il y a 7 ou 10 jours.

Il faut savoir qu'il est impossible, aujourd'hui, de faire un profit de 1 000 p. 100 en Russie. On ne peut pas s'attendre à ça. Mais on peut s'attendre à conclure une entente juste et équilibrée.

Shell a eu des problèmes dans l'île Sakhaline parce qu'elle n'avait pas de partenaire russe. Le coût de l'investissement a doublé et aucune redevance n'a été versée. L'usine d'ExxonMobil, de son côté, n'a pas eu de problème parce que l'entente prévoyait la participation d'intérêts russes à hauteur de 52 p. 100.

Les investisseurs qui veulent des ententes justes et équilibrées qui profiteront à toutes les parties verront les portes s'ouvrir devant eux. Les gens d'affaires russes estiment pour la plupart qu'on a abusé d'eux au début des années 1990 en leur faisant signer des ententes unilatérales qui ont généré un profit de 1 000 p. 100. Ils sont maintenant plus réticents. Ils sont beaucoup plus durs et astucieux qu'il y a 15 ans, alors il n'est pas aussi facile qu'avant de travailler avec eux. Je crois toutefois qu'il y a de grandes possibilités.

**Le sénateur Mahovlich :** J'ai fait affaire avec Pepsi Cola dans les années 1970. Pepsi Cola a conclu une entente avec les Russes. Les Russes pouvaient vendre leur vodka aux États-Unis et recevaient du Pepsi en échange. Ce qu'ils ont fait, cependant, c'est qu'au lieu de mettre, disons, une once de sirop dans chaque bouteille de Pepsi, ils n'en ont mis qu'une demi-once puis ont expédié le tout. La qualité était moindre, selon Pepsi Cola, mais les Russes l'ignoraient parce qu'ils n'avaient jamais bu de Pepsi. Est-ce que la situation a été rectifiée? Peut-on boire du Pepsi-Cola en Russie aujourd'hui?

**M. Borg :** Oui, et aussi du Coca-Cola. Vous pouvez donc en comparer le goût.

**Le sénateur Mahovlich :** Est-ce qu'il y a beaucoup de restaurants McDonald's en Russie?

**M. Borg :** Oui, beaucoup. Mais la culture russe est fondamentalement différente de la nôtre à cet égard. Il y a relativement peu de restaurants rapides à Moscou, et il n'y a aucun Tim Hortons. D'un point de vue culturel, je crois que c'est ce que les Russes veulent. Ils veulent prendre un café, mais s'ils mangent à l'extérieur, c'est davantage pour l'aspect social de la sortie.



There are not the fast food restaurants we see here, but if you want to call Pizza Hut in Moscow — it is the same number with a different area code — you can do that. There are no international products that you cannot find in Russia. That has amazed me.

For example, I drink Canadian whiskey. You can find Canadian whiskey on the shelves along with Russian vodka in Moscow. I discovered that the Russian people really like Canadian whiskey when they taste it. They said they had no idea it was this good. They expected it to taste like scotch or bourbon. We are finding that there are many Western things, especially in Moscow. It is a huge international city.

In 1972, it was the hockey game. That was a long time ago. The country has gone through a revolution since then.

**Senator Mahovlich:** They have ironed out a lot of things.

**Mr. Borg:** We talk about ethics and corruption at all our meetings with the Russians. As a Canadian business, I want an honest, reliable, ethical and socially responsible company. That is what they are offering back. There are — no question — unscrupulous people around the world and if you look closely, you can find them.

**Senator Mahovlich:** In 2002, a hotel in Moscow owned by Canadians was taken over. Has that been ironed out?

**Mr. Borg:** I think Prime Minister Harper spoke to President Putin directly about that issue. It has been solved. That is the reputation. Things like that were happening and they were not fair or right.

**Senator Mahovlich:** Frank Stronach is now involved in selling cars. He hopes to sell a lot of cars in Russia. I believe he has got Russian partners.

**Mr. Borg:** Yes. One of the banks is financing the venture; which one?

**Ms. Bobrysheva:** It is Sberbank and Magna.

**Mr. Borg:** Ms. Bobrysheva's car in Russia was an Opel. Now, maybe she can get an Opel in Canada.

Magna International is an amazing story to start from lowly beginnings and now he is an international car manufacturer. There are success stories. There is no question; they are big ones.

Ultimately, it is the smaller business that drives economies in many countries. We get the big "good news" stories, but many other small "good news" stories are happening too.

**Senator Stewart Olsen:** Where do you see the most interest? Is it our interest in doing business in Russia or Russia's interest in doing business with us?

**Mr. Borg:** Based on the inquiries we have before us today, it is Russian business that is more interested in doing business with Canada. We are currently searching for Canadian partners in the forestry industry, the agriculture industry, the mining industry and the oil and gas industry.

Leurs restaurants rapides ne sont pas les mêmes que les nôtres. Mais si vous voulez vous faire livrer une pizza de Pizza Hut et que vous êtes à Moscou, vous le pouvez. Le numéro de téléphone est le même; seul l'indicatif régional est différent. Vous pouvez trouver n'importe quel produit étranger en Russie. Ça m'a étonné.

Par exemple, si je veux boire du whisky canadien, j'en trouverai sur les tablettes à Moscou, à côté de la vodka russe. J'ai constaté que les Russes qui avaient goûté au whisky canadien l'appréciaient beaucoup. Ils ne pensaient pas le trouver si bon. Ils s'attendaient davantage à ce qu'il goûte le scotch ou le bourbon. Vous trouverez beaucoup de marchandises occidentales, surtout à Moscou. C'est une très grande ville cosmopolite.

En 1972, il y a eu le hockey. C'était il y a longtemps. Le pays a connu une révolution depuis.

**Le sénateur Mahovlich :** Bien des problèmes ont été réglés.

**M. Borg :** Nous parlons d'éthique et de corruption à toutes nos réunions avec les Russes. En tant qu'entreprise canadienne, je veux faire affaire avec une entreprise honnête, fiable, qui a un sens de l'éthique et qui est socialement responsable. C'est ce que les Russes offrent. Il y a, bien sûr, des gens malhonnêtes dans le monde, et si vous en cherchez, vous en trouverez.

**Le sénateur Mahovlich :** En 2002, on s'est emparé d'un hôtel de Moscou appartenant à des Canadiens. Est-ce que le problème a été réglé?

**M. Borg :** Je pense que le premier ministre Harper a parlé directement de cette situation avec le président Poutine. D'après ce que nous avons su, la question est réglée. Des événements comme celui-là se sont effectivement produits, et ce n'était pas juste.

**Le sénateur Mahovlich :** Frank Stronach vend maintenant des automobiles. Il espère vendre beaucoup d'automobiles en Russie. Je crois qu'il a des partenaires russes.

**M. Borg :** Oui. Une banque finance son entreprise. Laquelle déjà?

**Mme Bobrysheva :** Il s'agit de Sberbank et Magna.

**M. Borg :** Mme Bobrysheva conduisait une Opel en Russie. Peut-être qu'elle peut maintenant s'en procurer une au Canada.

L'histoire de Magna International est incroyable. Ses débuts ont été laborieux et la voici devenue un fabricant mondial d'automobiles. Il y a des exemples de réussites, de grandes réussites même.

En fin de compte, l'économie de nombreux pays repose sur les petites entreprises. Nous entendons parler des réussites des grandes entreprises, mais les petites en ont aussi à raconter.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Selon vous, qui est le plus avantagé? Est-il plus avantageux pour nous de faire des affaires en Russie, ou pour la Russie de faire des affaires avec nous?

**M. Borg :** Si on se fie aux témoignages entendus aujourd'hui, ce sont les entreprises russes qui sont plus intéressées à faire affaire avec le Canada. Nous sommes actuellement à la recherche de partenaires canadiens dans les industries forestière, agricole, minière, pétrolière et gazière.



When looking for Canadian partners in, for example, the mining industry, they simply were not interested. They would not return messages.

In the forestry industry, 80 per cent of Russia's softwood lumber is sent out in the form of trees — round logs. The logs are put on a factory ship and by the time it arrives in Japan, it is lumber. Then they buy it back as furniture. They have decided that value-added work means you have to process forest products in your own country.

With softwood lumber, a huge opportunity exists for integrated cooperation in development and getting the forestry industry back to where it used to be in the 1970s. Denmark is not happy because they get the round trees. They have the value-added.

Canada used to do that 75 years ago. We only sold trees, not lumber. Russia is going through some of the pains that we did. That is an opportunity.

Mostly, the interest is coming from the Russian side.

**Senator Stewart Olsen:** When reading through the brief, I see mostly resource-based opportunities. Are there any other opportunities in marketing, for example, in our health industry or technological industries?

**Mr. Borg:** The health industry is interesting. Doctors in Moscow make house calls. They have two systems — a public system available to everyone and a private system. If you want to get to the head of the line, you can pay to see the doctor.

Our tour guide in St. Petersburg was telling us about a problem with her leg. She went to the public system, but did not like the answer. Therefore, she paid \$50 to go to the private system and it was the same doctor. He thanked her for the money, but did not change his mind.

Perhaps Canada could learn something from them. That is a really hot point, but at least we are not having the debates that our neighbours are to the south. They have taken health care to an unreal debate.

**Senator Stewart Olsen:** Your recommendation would be to approach with caution. The opportunities are there and you can have an expectation to be treated with fairness.

**Mr. Borg:** Absolutely. When you say approach with caution, it is the same level of caution you would approach a company in Saskatchewan from Alberta. You approach business with caution. It is a risk; it takes some investment; and you need a payoff.

**Senator Wallin:** It is the other way around now.

**Mr. Borg:** Yes. Senator Wallin is from Saskatchewan.

Par exemple, nous avons appelé des partenaires canadiens potentiels de l'industrie minière, mais personne n'était intéressé. Ils n'ont même pas appelé.

Dans l'industrie forestière, 80 p. 100 du bois d'œuvre résineux de la Russie est envoyé sous forme d'arbres, de bûches. Les bûches sont expédiées par navire-usine, et quand le navire arrive au Japon, les bûches ont été transformées en bois d'œuvre. Puis, ils le rachètent sous forme de meubles. Ils ont compris que pour donner une valeur ajoutée aux produits forestiers, ils devaient les transformer dans leur propre pays.

Le secteur du bois d'œuvre résineux offre de bonnes occasions de faire du développement intégré en collaboration et de redonner à l'industrie forestière la place qu'elle occupait dans les années 1970. Le Danemark n'est pas content parce qu'il reçoit des arbres, mais parce qu'il profite de la valeur ajoutée.

C'est ce que le Canada faisait il y a 75 ans. Nous ne vendions que des arbres, pas de bois d'œuvre. La Russie se heurte actuellement aux problèmes que nous avons connus dans le passé. C'est une occasion.

Donc, c'est surtout la Russie qui manifeste un intérêt.

**Le sénateur Stewart Olsen :** En parcourant votre mémoire, je constate qu'il y a beaucoup de possibilités dans le domaine des ressources naturelles. Y a-t-il aussi des occasions pour nous dans les secteurs des services de santé et des technologies, par exemple?

**M. Borg :** Le secteur de la santé est intéressant. Les médecins moscovites font des visites à domicile. Il y a deux régimes : un régime public, accessible à tous, et un régime privé. Si vous désirez passer devant tout le monde, vous pouvez payer pour voir un médecin.

Notre guide touristique à Saint-Petersbourg nous a raconté qu'elle avait mal à la jambe. Elle est allée voir un médecin en passant par le régime public, mais n'a pas aimé son diagnostic. Elle a donc décidé de payer 50 \$ pour passer par le régime privé. Elle a vu le même médecin, qui l'a remerciée pour son argent, mais qui a posé le même diagnostic.

Le Canada pourrait peut-être tirer quelques leçons de ce qui se fait en Russie. Il s'agit d'une question très sensible, mais au moins, nous n'avons pas à subir le débat qui fait rage chez nos voisins du Sud. Le débat entourant les soins de santé a sombré dans l'irréalité.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Vous recommandez donc aux gens d'affaires de faire preuve de prudence. Les possibilités sont là, et ils peuvent s'attendre à être traités équitablement.

**M. Borg :** Absolument. Vous dites de faire preuve de prudence, mais ce serait la même chose si vous abordiez une entreprise de la Saskatchewan alors que vous êtes établi en Alberta. Il faut toujours faire preuve de prudence en affaires. Il y a des risques, il faut investir, et vous devez faire des gains.

**Le sénateur Wallin :** C'est plutôt l'inverse.

**M. Borg :** Oui. Le sénateur Wallin vient de la Saskatchewan.

**The Chair:** We obviously have a lot of government resources — federal and provincial, but mainly federal — being expanded to increase trade and investment around the world. What kind of a job is our government doing in Russia?

**Mr. Borg:** I do not think they are doing a very good job. The only mission we have is in Moscow. The other mission was closed. For example, I was at a meeting with the Moscow Chamber of Commerce. They said, “When you go back to Canada tell your guys that we invite them every year to come to economic talks and so on.” They call trade missions in Moscow and no one ever goes.

Typical of a number of government departments, people are overworked and understaffed. That is the reality of the world today. We were talking with the Government of Alberta last week and if the recession had not hit, Alberta was planning to open a trade office in Russia. Having on the ground presence in Moscow or in the regions is critical. People want to talk face to face.

**The Chair:** Regarding small- and medium-sized enterprises, do they have similar, bigger or fewer problems?

**Mr. Borg:** I am a small business. If I was any smaller, perhaps I would be unemployed. With the recession in Canada and all the programs, the only one I will qualify for is the increase in EI fees.

Small business everywhere has the same issue. Credit is always an issue. You are the jack-of-all-trades. Yet, small business is nimble on its feet. We can do amazing things simply because we have to.

The Chamber of Commerce in Russia is a supporter of small, medium and large business. They tend to focus on the small to medium businesses. Exxon Mobil probably does not need our help. The big money companies can do it on their own. It is the small to medium ones that need assistance in making things happen.

**Senator Downe:** To clarify, your company represents the Russian Chamber of Commerce in Canada, is that correct?

**Mr. Borg:** Yes.

**Senator Downe:** Are you paid by them?

**Mr. Borg:** No. We represent them. They have a schedule of service and fees. We can charge their fees with a mark-up. Ms. Bobrysheva's position is a voluntary one. We have a cooperation agreement. While we are the representative, we are not supported by any government organization in Canada or Russia, or any financial institution. Whatever we have done has been totally self-financed and done on our own.

**Le président :** De toute évidence, beaucoup de ressources gouvernementales, fédérales et provinciales, mais principalement fédérales, sont consacrées à l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements dans le monde entier. Que fait notre gouvernement en Russie?

**M. Borg :** Je ne pense pas qu'il y fait un très bon travail. La seule mission que nous avons est à Moscou. L'autre mission a été abandonnée. Par exemple, à une réunion de la Chambre de commerce de Moscou, on m'a dit : « Lorsque vous retournerez au Canada, dites aux gens que nous les invitons à venir discuter de questions économiques ou autres avec nous chaque année. » Ils invitent des missions commerciales à Moscou, mais personne n'y va.

Comme c'est le cas dans bien des ministères, les employés sont en nombre insuffisant et sont surchargés. C'est la réalité d'aujourd'hui. Au cours de nos discussions avec le gouvernement de l'Alberta, la semaine dernière, nous avons appris qu'il avait prévu ouvrir un bureau commercial en Russie avant que la récession frappe. Il est crucial d'être présent sur place, à Moscou ou dans les régions. Les gens veulent discuter en personne.

**Le président :** Est-ce que les petites et moyennes entreprises ont les mêmes problèmes? En ont-elles davantage ou moins?

**M. Borg :** Je dirige une petite entreprise. Si elle était plus petite, je n'aurais probablement plus d'emploi. Malgré tous les programmes mis en place au Canada pour combattre la récession, le seul qui va me toucher fera augmenter mes cotisations d'assurance-emploi.

Toutes les petites entreprises connaissent les mêmes problèmes. Le crédit en est toujours un. On est en quelque sorte un homme ou une femme à tout faire. Néanmoins, les petites entreprises sont agiles. Elles peuvent réaliser des choses incroyables simplement parce qu'elles doivent le faire.

La Chambre de commerce de Russie appuie les petites, moyennes et grandes entreprises, mais se concentre surtout sur les petites et les moyennes. ExxonMobil n'a probablement pas besoin de notre aide. Les grosses entreprises peuvent réussir seules. Ce sont les petites et les moyennes qui ont besoin d'un coup de pouce pour réussir.

**Le sénateur Downe :** J'aimerais clarifier un point : votre entreprise représente la Chambre de commerce de Russie au Canada, c'est bien cela?

**M. Borg :** Oui.

**Le sénateur Downe :** Est-ce qu'elle vous verse un salaire?

**M. Borg :** Non, nous la représentons. Elle offre des services tarifés, que nous pouvons facturer et dont nous pouvons majorer le prix. Mme Bobrysheva n'est pas rémunérée. Nous avons un accord de coopération. Nous représentons la Chambre, mais nous ne recevons le soutien d'aucun organisme gouvernemental du Canada ou de la Russie ni d'aucun établissement financier. Tout ce que nous avons fait, nous l'avons financé et réalisé seuls.



**Senator Downe:** Thank you for that. I have a document from our information that indicates your president is a staff member of the Russian Chamber of Commerce and Industry. Is that not correct?

**Mr. Borg:** What is the correct term for your position?

**Ms. Bobrysheva:** You can find my position under item No. 2 in the information about the Russian Chamber of Commerce. The chamber has official offices in different countries. There are about 17 offices each with a staff. They work permanently in these countries. There are about 10 temporary, non-staff representatives who are volunteers. We do not have salaries in the Russian chamber, but we are officially appointed by the president of the Russian Chamber of Commerce and have a special authority document for our work. We work under the regulations of the Russian Chamber of Commerce.

My main task is to help Canadian businesses. I provide the services of the Russian chamber, and these services are free. Many Canadian businessmen come to our office in Calgary and I consult with them and give them information. I conduct research using the Internet. I ask the different departments of the Russian chamber to send me specific information for Canadian businesses.

I can say that I am like a babysitter for those people who have no idea about Russia at all, about how to start their business or how to find Russian partners. It is important for them to find the right people and the right company. Trust between businessmen from the beginning is most important. We use the services of the Russian Chamber of Commerce and the Department of Economic Security to check the financial situation of companies, to ask the president or general director for historical records and for information on future prospects.

As a representative, I help businessmen with decisions about whether it would be good for them to work in Russia or whether they should find another place. For any business, small, medium or large, we try to give businessmen enough information to make their own decisions. Business is a risk everywhere, and companies like to find the place, country or the economy where investments become profitable quickly. This is the basic economic law.

**Senator Downe:** I appreciate that overview of what you do, and I am sure it is a very helpful service. However, you have been appointed by the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation as the staff person in Canada.

**Ms. Bobrysheva:** I am a non-staff representative. I am temporary.

**Senator Downe:** So you are temporary staff, appointed by the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation to Canada?

**Le sénateur Downe :** Je vous remercie. J'ai ici un document d'information où on peut lire que la présidente est une employée de la Chambre de commerce et d'industrie. Est-ce exact?

**M. Borg :** Quel est le titre exact de votre poste?

**Mme Bobrysheva :** Vous trouverez le titre de mon poste au point n° 2 du document d'information sur la Chambre de commerce de Russie. La Chambre a des bureaux officiels dans de nombreux pays. Il y en a environ 17. Tous ces bureaux comptent du personnel permanent. Il y a aussi une dizaine de représentants temporaires qui ne font pas partie du personnel et qui ne sont pas rémunérés. Nous ne recevons pas de salaire de la Chambre de commerce de Russie, mais nous sommes nommés par le président de cette chambre, qui nous délivre un document officiel. Notre travail est donc régi par la Chambre de commerce de Russie.

Ma principale tâche est d'aider les entreprises canadiennes. J'offre les services de la Chambre de commerce de Russie, qui sont gratuits. Beaucoup de gens d'affaires canadiens viennent à notre bureau de Calgary. Je les rencontre et je réponds à leurs questions. J'effectue des recherches sur Internet, je demande aux services de la Chambre concernés de me fournir les renseignements demandés par les entreprises canadiennes.

Je suis un peu comme une gardienne d'enfants pour les gens qui ne connaissent pas du tout la Russie, qui ne savent pas comment y établir leur entreprise ni comment trouver des partenaires russes. Ils ont besoin de trouver les bonnes personnes et les bonnes entreprises. Les gens d'affaires doivent établir une relation de confiance dès le début. Nous utilisons les services de la Chambre de commerce de Russie et du ministère de la Sécurité économique pour vérifier la situation financière des entreprises, pour demander aux présidents ou aux directeurs généraux de nous fournir des dossiers documentaires et de l'information sur les projets de l'entreprise.

En tant que représentante, j'aide les gens d'affaires à déterminer s'il est plus avantageux pour eux de faire des affaires en Russie que dans un autre pays. Qu'il s'agisse d'une petite, moyenne ou grande entreprise, nous essayons de fournir suffisamment d'information aux gens d'affaires pour qu'ils puissent prendre eux-mêmes une décision. Les affaires sont toujours risquées et les entreprises veulent trouver l'endroit, le pays ou l'économie où elles pourront rentabiliser leur investissement le plus rapidement possible. Ce principe est à la base de l'économie.

**Le sénateur Downe :** Je vous remercie de nous avoir expliqué votre travail. Je suis convaincu que vos services sont très utiles. Vous avez toutefois été nommée par la Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie comme employée au Canada.

**Mme Bobrysheva :** Je suis représentante, mais je ne fais pas partie du personnel. Mon poste est temporaire.

**Le sénateur Downe :** Vous êtes donc une employée temporaire nommée par la Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie pour la représenter au Canada?



**Ms. Bobrysheva:** Right. This is on page 9.

**Senator Downe:** You moved from Moscow to Calgary to take up that position?

**Ms. Bobrysheva:** No. I was invited in 2006 by Mr. Borg to work in his company, Signal Safety & Training. His company works with Canadian oil companies and provides engineering services. Mr. Borg wanted to work with Russian companies. It is an interesting story how he found me in Russia. He came to Moscow in 2005 and we started to talk about how he could organize his relationship with Russian oil companies. I told him that it is difficult for me to understand the situation of his company in Calgary and that I had never before worked in this branch of the economy. For me, it was difficult in that period of time to understand his business plan.

When he invited me to work in his company, I understood that it would be difficult, particularly with the name of this company, to develop his business in Russia. I suggested that he think about forming another division in his company. Finally we made the decision to establish International Business Group. It is not only a problem with Signal Safety & Training, but many small Canadian companies do not have enough money for research or to create special divisions.

The goal of International Business Group, as a consulting company, is to help everyone believe that success is possible, to provide them information, to help them find the right Russian partner and to create relationships with government organizations in Russia. In Russia, still today, government organizations, like it or not, influence the development of business. Without their permission, it is difficult to start a business. I do not want to say that this influence is very strong, but it exists nevertheless.

**Senator Downe:** The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation is non-governmental and non-profit. However, as you indicated earlier, they have 17 permanent and 10 temporary staff in offices around the world. How are they funded? Do they receive money from the Russian government?

**Ms. Bobrysheva:** No, they do not receive money from the Russian government. They have the same financial system as the Canadian Chamber of Commerce. They have members, and you can find out how many regional, local chambers of commerce are members of the federal chamber. They have a financial relationship with each other. That is the first resource.

The second resource is that they produce their own services. This is everywhere, in every chamber of commerce, at the regional and federal levels.

After that, they have their own business organization. They can conduct business and use the profit to achieve their goals.

These are the three most important financial resources of the Russian chamber.

**Mme Bobrysheva :** Oui. C'est ce qui est indiqué à la page 9.

**Le sénateur Downe :** Vous avez déménagé de Moscou à Calgary pour occuper ce poste?

**Mme Bobrysheva :** Non. M. Borg m'a invitée à travailler pour son entreprise, Signal Safety & Training, en 2006. Son entreprise travaille avec les sociétés pétrolières et offre des services de génie. M. Borg voulait travailler avec les entreprises russes. Les circonstances dans lesquelles il m'a trouvée sont intéressantes. Il est venu à Moscou en 2005, et nous avons commencé à discuter de la manière dont il pourrait faire affaire avec les sociétés pétrolières russes. Je lui ai dit que je comprenais difficilement la situation de son entreprise à Calgary et que je n'avais encore jamais travaillé dans ce secteur de l'économie. J'avais de la difficulté à comprendre son plan d'affaires à l'époque.

Quand il m'a demandé de venir travailler pour son entreprise, j'ai compris qu'il ne serait pas facile de l'établir en Russie, surtout à cause de son nom. Je lui ai proposé de fonder une filiale. Finalement, nous avons décidé de créer International Business Group. Signal Safety & Training n'a pas de problème à cet égard, mais de nombreuses petites entreprises canadiennes n'ont pas suffisamment d'argent pour faire des recherches ou créer des filiales.

En tant que société d'experts-conseils, International Business Group a pour objectif de convaincre les gens qu'ils peuvent réussir, de les informer, de les aider à trouver le bon partenaire russe et à établir des liens avec les organismes gouvernementaux russes. Qu'on le veuille ou non, les organismes gouvernementaux russes ont encore beaucoup à voir dans le développement des entreprises. Il est difficile d'en fonder une sans leur autorisation. Je ne dis pas qu'ils ont beaucoup d'influence, mais ils en ont.

**Le sénateur Downe :** La Chambre de commerce et d'industrie de la fédération de Russie est un organisme non gouvernemental sans but lucratif. Toutefois, comme vous l'avez mentionné plus tôt, elle compte 17 employés permanents et 10 employés temporaires dans des bureaux établis dans le monde entier. Quelles sont ses sources de financement? Reçoit-elle de l'argent du gouvernement russe?

**Mme Bobrysheva :** Non, la Chambre ne reçoit pas d'argent du gouvernement russe. Le mode de financement est le même que celui de la Chambre de commerce du Canada. Elle regroupe des membres, et on peut savoir combien de chambres de commerce régionales ou locales sont membres de la chambre fédérale. Elles ont des liens financiers entre elles. C'est la première source de revenus.

Chaque chambre de commerce, tant régionale que fédérale, offre des services. C'est la deuxième source.

Ensuite, les chambres ont leur propre structure d'entreprise. Elles peuvent faire des affaires et se servir des profits pour atteindre leurs objectifs.

Ce sont là les trois principales sources de revenus de la Chambre de commerce de Russie.

**Senator Downe:** I assume that as a non-government organization, you, for example, would not have a diplomatic passport because you are not connected to government?

**Ms. Bobrysheva:** No, I am not a diplomat.

**Senator Smith:** I want to go back to a subject that Senator Mahovlich touched on, the hotel incident.

To take that as an example, go back to the 1990s when unbelievable things were happening, things being bought for a mere fraction and millions being put here and there in Zurich and everywhere, things which would never happen in a society with a sophisticated business culture. It takes years to establish a rule of law — and I am speaking in part as a lawyer here — a rule of law that is basically corruption-free, where legal rights can be enforced. What seemed to have happened was that there was no rule of law, and this hotel got scooped up. The Russian government realized that they could not have that kind of thing going on if they wanted to attract investment from other countries.

It takes some years to develop a sophisticated free enterprise business culture. It takes years to develop a bone fide rule of law where you are fairly free of corruption. I think what happened there is that the courts did not straighten that out. The government thought it was hurting them so they did various things and solved it because they did not want their reputation hurt.

I have the sense that these things are still regulated more by government decrees than by rule of law where rights are enforced in the courts, if necessary, that to some extent various departments or agencies can almost arbitrarily and unilaterally say, “Here is what is happening.”

Do you think that is a fair characterization? Is progress being made toward a more sophisticated free enterprise system similar to that in Western Europe where you are not afraid of hijinks occurring?

**Mr. Borg:** I will try to answer. You must understand that in 1991 when Boris Yeltsin orchestrated a coup and hired the television to do the media spin, Russia went from a country where every piece of property, apartment and house was government-owned and there was no currency mechanism for people. You got a house from the government. You could get food, do everything; you had a spending allowance whereby you could go out for dinner with your family about once a week. Literally overnight it went to economic anarchy. There was no system.

I mentioned the problems in the softwood lumber industry. Under the Soviet Union they had a forest management system that worked well, but in this period of anarchy a group of people who got very rich. They are now called oligarchs. These people literally stole an oil field. Irina's parents were retired at that point. The person who was running the bank took the bank and all the

**Le sénateur Downe :** Puisqu'il s'agit d'un organisme non gouvernemental, que vous n'avez donc pas de lien avec le gouvernement, je suppose que vous n'avez pas de passeport diplomatique?

**Mme Bobrysheva :** Non, je ne suis pas une diplomate.

**Le sénateur Smith :** J'aimerais revenir sur un point que le sénateur Mahovlich a abordé, celui de l'hôtel.

Gardez cet exemple à l'esprit et reportez-vous aux années 1990. Des choses incroyables se sont produites alors. On pouvait acheter des choses pour une fraction de leur valeur, placer des millions à Zurich ou ailleurs. Ça ne pourrait pas arriver dans une société ayant une culture d'entreprise exhaustive. On met des années — et je vous dis cela notamment en tant qu'avocat — à établir la primauté du droit pour combattre la corruption et faire respecter les droits. Ce qui semble s'être produit dans ce cas, c'est qu'il n'y avait pas de règle de droit, et que quelqu'un s'est emparé de l'hôtel. Le gouvernement russe s'est rendu compte que de telles situations ne pouvaient se produire s'il souhaitait attirer les investissements étrangers.

On met des années à établir une culture de libre entreprise exhaustive. On met des années à établir la primauté du droit pour combattre la corruption. Je pense que ce qui s'est passé là-bas, c'est que les tribunaux pas n'ont pas statué sur la question. Le gouvernement s'est rendu compte que ça lui nuisait et il a pris diverses mesures pour régler la question, car il ne voulait pas compromettre sa réputation.

J'ai l'impression que ces choses sont encore davantage réglementées par des décrets que par des règles de droit lorsque ce sont les tribunaux qui doivent faire respecter les droits, si nécessaire, et que, dans une certaine mesure, les ministères et les organismes peuvent dire, de façon arbitraire et unilatérale, « voici comment nous allons procéder ».

Est-ce là un portrait représentatif? Se dirige-t-on vers un régime de libre entreprise semblable à celui de l'Europe de l'Ouest, où on n'aura pas à craindre les coups fumants?

**M. Borg :** Je vais tenter de vous répondre. Il faut savoir que, en 1991, lorsque Boris Eltsine a orchestré un coup d'État et a réquisitionné les services de la télévision pour faire sa propagande, la Russie était un pays où chaque parcelle de terrain, chaque appartement et chaque maison étaient la propriété du gouvernement, il n'y avait aucun mécanisme monétaire pour les citoyens. Le gouvernement vous donnait une maison. Vous pouviez avoir de la nourriture, vous pouviez tout faire, vous receviez une allocation qui vous permettait d'aller souper au restaurant avec votre famille une fois par semaine. Du jour au lendemain, littéralement, le pays est tombé dans l'anarchie économique. Il n'y avait aucun régime.

J'ai parlé des problèmes de l'industrie du bois d'œuvre résineux. Le système de gestion des forêts fonctionnait bien sous le régime soviétique, mais pendant cette période d'anarchie, certains se sont grandement enrichis. On les appelle maintenant les oligarques. Ces personnes ont littéralement volé un champ de pétrole. Les parents d'Irina étaient déjà à la retraite. La personne



money in it. They went from an integrated system under the communists to no system at all. In that period of anarchy there were opportunists. One oligarch is 42 and is the fourth richest man in the world, and was an orphan. He does not make anything. How do you do that? It was complete anarchy. People took advantage.

The government owned the apartment buildings. Someone came along and said, "I can figure out the system and I can own the apartment house," so he kicked everyone out and renovated. It has taken a number of years. Russia in 2009 is not the same as in 1999 and is certainly not the same as in 1991.

One of our agreements is with the Moscow union of lawyers. For example, through the chamber, mediation and rule of law there is a measure of copyright protection. I know of other countries that Canada works with that believe that "copyright" means right to copy. It takes a while for people to get into the system.

I have asked a number of people in Russia if they trusted the last election and they said, "Yes, the last election was a good one. We actually believed this time it was a good election." There have been 1,000 years of dictatorial rule and 10 years of democracy.

**Senator Smith:** It does not happen overnight.

**Mr. Borg:** It certainly does not. The Yeltsin period was one Russia, and the Putin period was another, and now the Medvedev period will be yet another Russia. This country is evolving quickly and in the direction we all want it to evolve in. The hotel incident is a lot less likely to happen now than it was then. Our protections, international arbitration, all those sorts of things are in place.

**Senator Smith:** In the late 1980s during the Gorbachev period, and earlier on, I got to know Yakovlev, who had been the ambassador here, quite well. I could tell you many funny, unbelievable stories. I am very much looking forward to our visit to see the differences.

**Mr. Borg:** We tell people who have never been to Russia, "Forget everything you think you know; it is completely different." One obvious difference I noticed the last time I went to Moscow is that police do not wear body armour and they go around by themselves. In Calgary they wear body armour and go in twos. If you start looking at negative things about Canada, we can certainly paint Canada as a horrible country. For example, within two blocks of our office there have been four murders within last two years; yet on a daily basis obviously we are a civilized, peaceful country. Russia wants to go there. The average person in Russia who obeys the rules and acts rationally will never be noticed.

I lived in a kingdom in the Middle East for a couple of years and you did not notice it was a kingdom. It never affected you on a daily basis. I ask people in Moscow what their priorities are.

qui dirigeait la banque a pris le contrôle de la banque et tout l'argent qui s'y trouvait. Ils sont passés d'un régime intégré, sous les communistes, à aucun régime du tout. Durant cette période d'anarchie, il y a eu des opportunistes. Un oligarque de 42 ans, orphelin, se classe aujourd'hui au 4<sup>e</sup> rang des personnes les plus riches du monde. Pourtant, il ne fait rien. Comment est-ce possible? C'était l'anarchie totale. Certains en ont profité.

Les immeubles d'appartements étaient la propriété du gouvernement. Quelqu'un est venu et a dit « je peux comprendre le système et cet immeuble peut être à moi ». Il a mis tout le monde à la rue et a fait des rénovations. Cela a pris des années. La Russie de 2009 n'est pas la même que celle de 1999, et surtout pas la même que celle de 1991.

Nous avons conclu un accord avec l'association des avocats de Moscou. Ainsi, grâce à la Chambre, à la médiation et à la primauté du droit, le droit d'auteur est protégé d'une certaine manière. Je connais des pays avec qui le Canada fait affaire où on pense que « droit d'auteur » signifie « droit de copier un auteur ». Il faut parfois du temps avant que les gens comprennent le fonctionnement.

J'ai demandé à des personnes en Russie si elles avaient confiance en la dernière élection, et elles ont dit que la dernière élection était bonne, qu'elles croyaient vraiment que, cette fois, c'était une bonne élection. Les Russes ont connu 1 000 ans de dictature et 10 ans de démocratie.

**Le sénateur Smith :** Cela n'arrive pas du jour au lendemain.

**M. Borg :** En effet. La période Eltsine représente une Russie, la période Poutine en représente une autre, et la période Medvedev en représentera une autre encore. Ce pays évolue rapidement, dans la direction où nous voulons qu'il aille. Ce qui s'est passé avec l'hôtel serait beaucoup moins probable aujourd'hui qu'à l'époque. Nos mécanismes de protection, l'arbitrage international, toutes sortes de choses existent.

**Le sénateur Smith :** Vers la fin des années 1980, pendant les années Gorbatchev, et même avant, j'ai bien connu M. Yakovlev, qui a été ambassadeur au Canada. Je pourrais vous raconter de nombreuses histoires drôles et incroyables. J'ai très hâte à notre visite pour constater les différences.

**M. Borg :** Nous disons aux gens qui ne sont jamais allés en Russie d'oublier tout ce qu'ils pensent savoir, que la Russie est complètement différente. Une différence évidente, que j'ai remarquée la dernière fois que je suis allé en Russie, est que les policiers ne portent pas de gilets pare-balles et qu'ils se déplacent seuls. À Calgary, les policiers portent un gilet et se déplacent deux par deux. Si on se mettait à noter des aspects négatifs du Canada, on pourrait sans doute dépeindre le Canada comme un pays horrible. Par exemple, même s'il y a eu quatre meurtres tout près de notre bureau dans les deux dernières années, nous sommes au quotidien un pays civilisé et pacifique. La Russie veut le devenir aussi. En Russie, le citoyen ordinaire qui obéit aux règles et qui agit de façon rationnelle ne se fera jamais remarquer.

J'ai habité dans un royaume du Moyen-Orient pendant quelques années et on ne remarquait pas qu'il s'agissait d'un royaume. Rien n'y paraissait au quotidien. Je demande à des gens



They say cost of housing, health care, traffic congestion, air pollution, and maybe now keeping their job. They have the same issues on a personal basis as we do.

**Senator Smith:** My first time there was in 1969 when you knew someone was watching you most of the time. You were entertained very well, but everything you said to anyone was reported. I was there in 1989 when the Berlin Wall was coming down. It is hard to describe the mood. It was incredible.

**Mr. Borg:** Mr. Gorbachev's idea of perestroika was well received by the average Russian person. Their disappointment was that he did not actually get it done. Then this period of economic anarchy happened for six to eight years where a few people stole the riches of the country. The hotel is a good example. Someone said, "I want the hotel" and took it.

**Senator Smith:** There is still a group of people who, every year, celebrate the memory of Stalin and those strong days of the war victory.

**Mr. Borg:** If you get a chance to go to museums in Russia, we all know about the Bolshevik revolution but they have kept the czar's baby clothes and have preserved all the artifacts. Russians have a strong sense of history and they do not want to destroy history. Bad or good, it is their history and they want to keep it. Many people say positive things about Stalin. It is a vast country and, at the very minimum, he kept it together.

**Senator Mahovlich:** Do they still visit Lenin's tomb?

**Mr. Borg:** Yes. I have not. It is in Red Square so you can walk by it all the time but apparently they do still allow visitors.

**Senator Robichaud:** How much of a barrier is language when Canadians want to do business with Russian business people?

**Mr. Borg:** It is certainly a barrier. The advice I get from Russians is learn to speak a few words of Russian absolutely correctly, but the language certainly is a barrier. English does not go as far in Moscow as it does in many other countries. On my first trip to Moscow I decided to take a walk. I thought if I stayed on one side of the street and did not make any turns I could walk as far as I wanted, and if I turned around and came back I would not get lost, because I could not read the signs. I was so focused I must have looked like a Russian because little old ladies would ask me for directions and I would have to say I speak English only. Irina taught me to say "I do not know" in Russian. Next time this happened I said I do not know and that was the whole conversation. I have had to learn enough Russian to say that I do not speak Russian. However, it is a barrier. Whatever you do at a high level, they will do it in English.

Agreements are signed in three languages, French, English and Russian, all certified correct. If a company wants to work in Russia, they will sign the agreement in French, English and

de Moscou quelles sont leurs priorités. Ils mentionnent le coût du logement, les soins de santé, la congestion sur les routes, la pollution de l'air et, peut-être, maintenant, la peur de perdre leur emploi. Ils ont les mêmes préoccupations d'ordre personnel que nous.

**Le sénateur Smith :** La première fois que j'y suis allé, c'était en 1969, à l'époque où on se savait sous surveillance la plupart du temps. On s'occupait bien de nous, mais tout ce que nous disions était rapporté. J'étais à Berlin en 1989 au moment de la chute du mur. C'est difficile de décrire l'ambiance. C'était incroyable.

**M. Borg :** La conception qu'avait M. Gorbatchev de la pérestroïka était bien acceptée par les Russes en général. Ils ont cependant été déçus qu'il ne l'ait pas vraiment accomplie. La période d'anarchie économique, au cours de laquelle quelques personnes ont mis la main sur les richesses du pays, a duré de six à huit ans. L'hôtel est un bon exemple. Quelqu'un s'est dit « je veux cet hôtel », et il s'en est emparé.

**Le sénateur Smith :** Certaines personnes célèbrent encore chaque année la mémoire de Staline et les beaux jours de la victoire.

**M. Borg :** Je sais que nous avons tous entendu parler de la Révolution bolchévique, mais si vous avez la chance de visiter des musées en Russie, vous pourrez voir les vêtements de bébé du tsar et tous les artefacts qui ont été conservés. Les Russes ont un grand sens de l'histoire et ne veulent pas l'effacer. Bonne ou mauvaise, c'est leur histoire, et ils veulent la préserver. De nombreuses personnes parlent en bien de Staline. La Russie est un grand pays et, à défaut d'autre chose, Staline a su le garder uni.

**Le sénateur Mahovlich :** Est-ce qu'ils se rendent encore sur la tombe de Lénine?

**M. Borg :** Oui. Je ne l'ai jamais fait. Elle est sur la place Rouge, donc vous passez à côté tout le temps, et apparemment, ils acceptent encore les visiteurs.

**Le sénateur Robichaud :** À quel point la langue est-elle un obstacle pour les Canadiens qui veulent faire des affaires en Russie?

**M. Borg :** C'est effectivement un obstacle. Les Russes conseillent souvent aux étrangers d'apprendre quelques mots, mais la langue demeure un obstacle. L'anglais n'est pas aussi courant à Moscou que dans d'autres pays. À ma première visite à Moscou, j'ai décidé de faire une promenade. Comme je ne pouvais lire le nom des rues, j'ai suivi la même rue et je suis resté du même côté sans jamais bifurquer, pour ne pas me perdre. J'étais tellement concentré que je devais avoir l'air d'un Russe, parce que des vieilles dames m'ont demandé leur chemin, et j'ai dû répondre que je ne parlais qu'anglais. Irina m'a appris à dire « je ne sais pas » en russe. La fois suivante, j'ai pu répondre que je ne savais pas, et la conversation en est restée là. J'ai dû apprendre le russe suffisamment pour pouvoir dire que je ne le parle pas. La langue est certainement un obstacle, mais dans les hautes sphères, on parle anglais.

Les accords sont signés en trois langues, à savoir le français, l'anglais et le russe, les trois versions faisant foi. Si une entreprise veut faire des affaires en Russie, elle signera l'accord en français,

Russian. Translation services are very good and quite inexpensive. Yes, it is a barrier, no question, and the time attitude makes it harder, but it can be done.

**Ms. Bobrysheva:** I would like to add something concerning languages. One Canadian businessman said that it is too bad in Moscow he could not read the name of the streets because all of them are in the Russian language, and he had trouble finding the right building. It sounds like a joke, but can you imagine countries with a language other than English putting up signs especially for tourists and businessmen in English?

Russian people are highly educated. Before the collapse of the USSR, we had free education. High school was free for everyone. You had to pass exams, and everything depended only on you. Before I entered Moscow State University, I had to pass four exams. I got excellent marks and became a student.

Now, we have a very small quarter for free education in institutes and universities, and most of the students have to pay money. Not every family can afford to pay, so all kids try to learn hard and to get the best marks. They spend many hours doing their homework rather than spending time with their friends or going out somewhere. They have focused on the English language now too, because they understand that the world has changed and Russians have to think about their future, working very closely with other countries, and they know that language is a key. It is not just foreign languages, but you have to find the right language for communication. You have to learn not only English but English business language. In these ways, our young people are doing very well.

I want to tell you a story about my son. When he was 14 years old, he asked me a question: "What do you think I should do in the future? What profession will be better for me in this situation in Russia?" Because I am an economist, I suggested that he follow my steps, and I sent him to the United States. He entered preparatory school, and he passed exams and was invited to seven universities. Finally, he graduated from Babson College, the best business school in the United States. He lived in Boston for about 10 years, but then decided he wanted to return to Moscow. I said, "You actually became American." After 10 years in a foreign country, his English was just perfect. I received many letters from his English language teachers saying that they were surprised by 100 per cent marks on his tests. He returned to Moscow in order to study and learn how the Russian economic system works so he could put it together and work in any country he wanted.

I give this example not because he is my son. There are many young people who do the same if their parents can afford to send them to study in another country. I know many Russians have successfully graduated from the University of Calgary and returned to Moscow. They are the potential future of the two countries doing business together. They know language. They know culture. They have friends here who in the future may become businessmen.

en anglais et en russe. Les services de traduction sont très bons et ne sont pas très chers. Oui, la langue est un obstacle, aucun doute là-dessus, et l'attitude par rapport au temps rend les choses plus difficiles encore, mais tout est possible.

**Mme Bobrysheva :** J'aimerais ajouter quelque chose au sujet de la langue. Un homme d'affaires canadien a déploré le fait qu'à Moscou, le nom des rues était écrit en russe et qu'il avait eu du mal à trouver l'immeuble qu'il cherchait. Ça peut ressembler à une blague, mais pouvez-vous imaginer un pays dont la langue n'est pas l'anglais qui installerait des panneaux en anglais, pour les touristes et les gens d'affaires?

Les Russes sont des gens très instruits. Avant l'effondrement de l'URSS, l'éducation était gratuite. L'école secondaire était gratuite pour tous. Vous deviez passer des examens, et votre succès dépendait de vous. Avant d'entrer à l'Université d'État de Moscou, j'ai dû subir quatre examens. J'ai obtenu d'excellentes notes et j'ai été acceptée.

Aujourd'hui, peu d'étudiants peuvent fréquenter gratuitement les instituts et les universités; la plupart doivent payer. Les familles n'ont pas toutes les moyens de payer, alors les enfants travaillent fort pour obtenir les meilleures notes possibles. Ils passent de nombreuses heures à faire leurs devoirs plutôt qu'à jouer avec leur amis ou à sortir. Ils accordent dorénavant beaucoup d'attention à l'anglais, car ils ont compris que le monde avait changé et que les Russes devaient penser à leur avenir, en travaillant de près avec d'autres pays, et ils savent que la langue est la clé du succès. Ce n'est pas uniquement une question de langue étrangère, mais de langue de communication. Il faut apprendre l'anglais, mais aussi l'anglais des affaires. À cet égard, nos jeunes se débrouillent très bien.

Je vais vous raconter une histoire à propos de mon fils. Lorsqu'il avait 14 ans, il m'a demandé : « Selon toi, qu'est-ce que je devrais faire plus tard? Quelle profession sera la plus avantageuse pour moi en Russie? » Comme je suis économiste, je lui ai suggéré de suivre mes traces, et je l'ai envoyé aux États-Unis. Il est entré à l'école préparatoire, il a passé des examens puis il a été accepté dans sept universités. Il a finalement obtenu un diplôme du Babson College, la meilleure école de gestion des États-Unis. Il a vécu à Boston une dizaine d'années, puis il a décidé de rentrer à Moscou. Je lui ai dit qu'il était devenu Américain. Après 10 ans dans un pays étranger, son anglais était impeccable. J'ai reçu de nombreuses lettres de ses professeurs d'anglais qui me confiaient avoir été surpris qu'il obtienne des notes parfaites. Il est rentré à Moscou pour étudier le fonctionnement du système économique russe pour bien le comprendre puis pouvoir travailler dans le pays de son choix.

Je ne cite pas cet exemple parce qu'il s'agit de mon fils. De nombreux jeunes font de même lorsque leurs parents peuvent se permettre de les envoyer étudier à l'étranger. Je connais de nombreux Russes qui ont obtenu un diplôme de l'Université de Calgary et qui sont rentrés en Russie. Ils représentent les possibilités qu'auront les deux pays de faire des affaires ensemble. Ils connaissent la langue anglaise. Ils connaissent la culture. Ils ont des amis ici qui deviendront peut-être des gens d'affaires.



**The Chair:** I have exhausted my list, so I will put a couple of questions, specifically with respect to EDC, Export Development Corporation. In your opinion, are they active enough in Russia?

**Mr. Borg:** In a word, no. We are finding it more difficult to grow our business on the Canadian end right now than the Russian end. It has taken some time, and because we are all self-financed, we could not do this instantly and hire a big staff. Over the three years, we have progressed, and it is only this year that we began representing the Russian Chamber of Commerce, so it has been an evolution. We are working on the Canadian side to get to know these various agencies and make the connections. We are thinking of ourselves as building bridges between two countries, and it will be a toll bridge with a modest fee. The question about whether Irina is getting paid by the chamber is a valid one. The terminology is confusing. There is no question.

Our business niche is connecting Russian companies and Canadian companies, then offering our services to make that happen. For example, if somebody wanted to import Canadian whiskey into Russia, we would become an expediter, and there is usually a percentage fee based on the number of containers. Our commerce comes from that source. Certainly, we are pursuing Canadian organizations, and Russia has asked us to make these connections happen.

**The Chair:** If you were able to write a recommendation for our report, particularly as it relates to the involvement of the Canadian government and the appropriate departments, International Trade and Foreign Affairs, what would you recommend be done that is missing now?

**Mr. Borg:** The one thing that keeps coming to mind is having the presence on the ground in the country where you want to do trade. That seems to be critical.

For example, Canada is one of the most difficult countries for Russian businessmen to come into. Our visa system is 30 to 35 days, and then you may be rejected. Until recently, you were expected to hand over your passport for 30 days, and a businessman will not do that. Commercially, if I want to get to Russia in a hurry, I pay a higher fee for a visa, and within 24 hours I can have one. I am Canadian, so I do not know what it is like for a Russian to get into Canada, but we have heard this complaint a number of times. Even our Canadian mission said, "If you get to talk to politicians, bring this issue up," and the Russian government has said the same. The visa system for Russian businessmen is a big barrier. If you could do one thing, that would be it: Fix the visa system.

**Ms. Bobrysheva:** We have already mentioned that there is not enough information about Russia in Canada and vice versa. I was surprised when I came to Canada to find that there is nothing about the Russian Federation.

**Le président :** Je n'ai plus de nom sur ma liste, alors je vais poser moi-même quelques questions, entre autres au sujet d'EDC, Exportation et développement Canada. À votre avis, en font-ils assez en Russie?

**M. Borg :** En un mot, non. En ce moment, nous avons plus de difficulté à faire des affaires du côté canadien que du côté russe. Cela a pris du temps, et comme nous nous finançons entièrement nous-mêmes, nous n'avons pas pu faire cela de façon instantanée et embaucher beaucoup de personnel. En trois ans, nous avons fait des progrès, et c'est uniquement cette année que nous avons commencé à représenter la Chambre de commerce de Russie. Il y a donc des progrès. Du côté canadien, nous apprenons à connaître les organismes et établissons des liens. Nous nous percevons comme des bâtisseurs de ponts — à péage — entre les deux pays, mais le droit à verser sera modique. La question sur la rémunération d'Irina par la Chambre de commerce est pertinente. La terminologie prête à confusion, ça ne fait aucun doute.

Notre créneau est la mise en relation de sociétés russes et de sociétés canadiennes, et nous offrons des services pour concrétiser tout ça. Par exemple, si quelqu'un voulait importer du whisky canadien en Russie, nous servirions d'expéditeur. Nous recevriions un pourcentage, calculée en fonction du nombre de conteneurs. Ces activités commerciales sont une source de revenus. Bien sûr, nous faisons des démarches auprès d'organisations canadiennes, et la Russie nous a demandé de concrétiser ces liens.

**Le président :** Si vous pouviez écrire une recommandation pour notre rapport, particulièrement en ce qui a trait à la participation du gouvernement canadien et des ministères concernés, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, que suggèreriez-vous de faire qui ne se fait pas en ce moment?

**M. Borg :** Le point qui revient constamment est une présence dans le pays où vous voulez faire des affaires. Ça semble essentiel.

À titre d'exemple, mentionnons que le Canada est un des pays où les gens d'affaires russes ont le plus de mal à entrer. La délivrance de visas prend de 30 à 35 jours, et votre demande peut être rejetée après ce délai. Jusqu'à récemment, il fallait remettre son passeport pour 30 jours, et les gens d'affaires ne peuvent y consentir. Pour les affaires, si je veux aller en Russie rapidement, je paie des frais plus élevés pour obtenir mon visa et je l'obtiens en moins de 24 heures. Je suis Canadien, donc j'ignore comment les choses se passent pour les Russes qui veulent venir au Canada, mais j'ai entendu cette plainte à de nombreuses reprises. Même les membres de la mission canadienne nous ont dit « si vous parlez aux politiciens, mentionnez ce problème », et le gouvernement russe a dit la même chose. Notre système de visas est un gros obstacle pour les gens d'affaires russes. Si vous pouviez faire une seule chose, ce serait de régler ce problème, de faciliter la délivrance de visas.

**Mme Bobrysheva :** Nous avons déjà parlé du fait qu'il n'y a pas suffisamment d'information sur la Russie au Canada, et vice versa. À mon arrivée au Canada, j'ai été surprise de constater qu'il n'y avait rien au sujet de la fédération de Russie.



If you search, you can find articles in specific magazines or small articles in newspapers, but most of the time it is a copy from another edition. It is not a Canadian point of view or it is not accurate information. I was disappointed about it because Russia has many beautiful stories and accomplishments. Russia has many things to share with Canada, and we have to write about them. We have to inform people. Only after that, will people be interested in doing business in Russia or in another country or not.

As we said in business, it is a private sector. We cannot tell people to go and do business in Russia. We have to inform businessmen about the risks, where the profits will be, how quickly you can get a return on your money, the kind of difficulties you will face in Russia. For example, is the language barrier real or not? People have no idea. They come to Russia and they have to know who they can talk to in English? After that, they have no idea what doors they have to open. They may need a consulting company, like International Business Group, to help in the Russian situation, in the different regions, or with services provided by the chambers of commerce, again in the different regions. Canadian businessmen have started to use the chambers of commerce, using email, making phone calls or writing personal letters.

That would be my recommendation. We have to focus on questions of information. At the beginning of my work here in Canada, when we started to create this bridge between the two countries, we suggested to the Calgary Chamber of Commerce and the Moscow Chamber of Commerce that we create an international information project, and we did it in 2006. We called it "Moscow Information Centre," "Moscow" because at that time we could not call it "federal" as we worked only at the local level. It was a pilot project and we received many letters, from more than 30 countries, from different companies and people who said: Thank you very much for this information. We know that you do not have enough financial support and you do not have enough staff, but what you have done is useful and we can now get the necessary information about the three biggest regions of Russia: Moscow, Komi Republic and the Primorsky region.

I want to stress the Komi Republic because it is the richest oil and gas region. For our business in Alberta, in Calgary, it is a very important region for doing business with Canadian oil companies.

**The Chair:** Ms. Bobrysheva and Mr. Borg, on behalf of my colleagues, I want to express our gratitude for appearing before us and giving us your thoughts, which will be useful to us as we go forth. In a matter of 10 days or so, we will be going to Russia. Your information will be of great assistance in that vein.

**Mr. Borg:** Thank you. It has been a pleasure and an honour. This is my first attendance before a Senate committee and my first trip to Ottawa. It has been a wonderful experience.

En cherchant, vous pouvez trouver des articles dans certains magazines ou de petits articles dans les journaux, mais la plupart du temps, il s'agit d'une copie d'une autre publication. Ce n'est pas un point de vue canadien, ou alors l'information n'est pas exacte. Ça m'a déçue, car la Russie a de belles histoires et réalisations à son actif. La Russie a beaucoup à faire découvrir au Canada, et il faut écrire là-dessus. Nous devons informer les gens. Ensuite, les gens seront intéressés à faire des affaires avec la Russie ou avec un autre pays.

Comme nous l'avons dit, les affaires relèvent du secteur privé. Nous ne pouvons pas forcer les gens à faire des affaires avec la Russie. Il faut informer les gens d'affaires des risques, des possibilités de faire des profits, de la rapidité à laquelle ils peuvent rentabiliser leurs activités, des difficultés auxquelles ils feront face. Par exemple, est-ce que l'obstacle de la langue est réel ou non? Les gens n'en ont aucune idée. Ils vont en Russie et ils doivent savoir à qui ils peuvent parler en anglais. Ensuite, ils ignorent complètement quelles portes ils devront ouvrir. Ils pourraient avoir besoin de consultants, comme International Business Group, pour les aider par rapport à la conjoncture russe, aux régions ou aux services offerts par les chambres de commerce, encore une fois dans les différentes régions. Les gens d'affaires ont commencé à faire appel aux chambres de commerce, par courriel, par téléphone ou par la poste.

Ce serait ma recommandation. Il faut se concentrer sur l'information. Quand j'ai commencé à travailler au Canada, lorsque nous avons commencé à tisser ce lien entre les deux pays, nous avons suggéré à la Chambre de commerce de Calgary et à la Chambre de commerce de Moscou de créer un projet international d'information, et nous l'avons fait en 2006. Nous l'avons appelé le « Centre d'information de Moscou ». « Moscou », car à ce moment-là, nous ne pouvions pas parler d'un centre « fédéral » puisque nous travaillions uniquement à l'échelle locale. Il s'agissait d'un projet pilote et nous avons reçu de nombreuses lettres de particuliers et d'entreprises, en provenance de plus de 30 pays, dans lesquelles on nous disait : « Merci beaucoup pour cette information. Nous savons que vous ne recevez pas suffisamment d'aide financière et que vous n'avez pas assez de personnel, mais ce que vous faites est utile, car maintenant nous pouvons obtenir l'information nécessaire sur les trois plus grandes régions de Russie, en l'occurrence Moscou, la république des Komis et la région de Primorski. »

Je veux mettre l'accent sur la république des Komis, parce que c'est la région la plus riche en ressources pétrolières et gazières. Pour notre entreprise en Alberta, à Calgary, cette région est la plus importante pour les affaires avec les sociétés pétrolières canadiennes.

**Le président :** Madame Bobrysheva et monsieur Borg, au nom de mes collègues, je veux vous remercier de votre présence et de vos témoignages, qui nous seront sans doute très utiles. Nous nous rendrons en Russie dans une dizaine de jours. L'information que vous nous avez fournie nous sera précieuse.

**M. Borg :** Merci. Ce fut un plaisir et un honneur. C'est ma première présence à une réunion d'un comité du Sénat et ma première visite à Ottawa. Ce fut une expérience exceptionnelle.

We would like to make an offer: We would be glad to provide assistance if there is anything we can help you with on your trip — for example, a meeting with the Russian Chamber of Commerce. I know you will enjoy your trip. It is an amazing country. If you go with an open mind and look around, it will surprise you.

I am not sure of the protocol, but we have a small gift from the City of Moscow government to present to the committee, if that is appropriate.

**The Chair:** Yes, thank you.

While this is taking place colleagues, I want to inform you that I have extended an invitation for a luncheon a week today, next Wednesday, to Ambassador Mamedov of the Republic of Russia. Our committee members, particularly those travelling to Russia, will get an official memo once it is confirmed. I urge any of you who can attend to let us know so we can make the appropriate arrangements in the Parliamentary Restaurant, or wherever we find ourselves.

(The committee adjourned.)

Nous aimerions vous faire une offre. Nous serions heureux de vous aider à préparer votre voyage, par exemple si vous voulez rencontrer la Chambre de commerce de Russie. Je suis convaincu que vous aimerez votre voyage. C'est un pays fantastique. Si vous l'abordez avec un esprit ouvert, ce pays vous surprendra.

J'ignore si cela respecte le protocole, mais nous avons un petit cadeau à vous remettre de la part de la ville de Moscou, si c'est permis.

**Le président :** Oui. Je vous remercie.

Pendant ce temps, je profite de l'occasion, chers collègues, pour vous informer que j'ai invité l'ambassadeur Mamedov, de la république de Russie, à déjeuner mercredi prochain. Les membres du comité, particulièrement ceux qui prendront part au voyage en Russie, recevront une note de service officielle lorsque le déjeuner sera confirmé. J'invite ceux d'entre vous qui souhaitent y assister à nous le faire savoir pour que nous puissions faire les réservations au restaurant du Parlement ou ailleurs.

(La séance est levée.)



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

*International Business Group Ltd.:*

Irina Bobrysheva, President;  
Bernard Borg, Chairman.

TÉMOINS

*International Business Group Ltd. :*

Irina Bobrysheva, présidente;  
Bernard Borg, président du conseil d'administration.







Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Foreign Affairs and International Trade

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, October 6, 2009

Issue No. 15

**Ninth meeting on:**

The rise of China, India and Russia in  
the global economy and the implications  
for Canadian policy

WITNESSES:  
(See back cover)

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Affaires étrangères et du commerce international

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Le mardi 6 octobre 2009

Fascicule n° 15

**Neuvième réunion concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions sur  
les politiques canadiennes

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Mahovlich
* Cowan	Nolin
(or Tardif)	Robichaud, P.C.
Dawson	Smith, P.C.
Downe	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin
* LeBreton, P.C.	
(or Comeau)	

\* Ex officio members  
(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Nolin replaced the Honourable Senator Fortin-Duplessis (*October 1, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Mahovlich
* Cowan	Nolin
(ou Tardif)	Robichaud, C.P.
Dawson	Smith, C.P.
Downe	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin
* LeBreton, C.P.	
(ou Comeau)	

\* Membres d'office  
(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Nolin a remplacé l'honorable sénateur Fortin-Duplessis (*le 1<sup>er</sup> octobre 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, October 6, 2009  
(24)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:30 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, Chair, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Grafstein, Mahovlich, Nolin, Smith, P.C., Stewart Olsen and Wallin (9).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

**WITNESSES:***Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Robert Hage, Director General, Europe;

Leigh Sarty, Director, Europe and Central Asia Relations;

James Hill, Director, Europe and Central Asia Commercial Relations.

*Institute for Democracy and Cooperation:*

Andranik Migranyan, Director.

Mr. Hage made a statement and, with Mssrs. Sarty and Hill, answered questions.

At 6:48 p.m., the committee suspended.

At 6:50 p.m., the committee resumed.

Mr. Migranyan made a statement and answered questions.

At 7:30 p.m., pursuant to rule 92(2)(e), the committee continued in camera to consider a draft agenda (future business).

It was agreed that senators' staff be permitted to remain in the room.

It was agreed that, in relation to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade's special study on the rise of Russia, India and China in the global economy and the implications for Canadian policy, the clerk of the committee be authorized to purchase a selection of gifts from the International and Interparliamentary Affairs Directorate and

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 6 octobre 2009  
(24)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 30, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Grafstein, Mahovlich, Nolin, Smith, C.P., Stewart Olsen et Wallin (9).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :***Affaires étrangères et Commerce international Canada :*

Robert Hage, directeur général, Europe;

Leigh Sarty, directeur, Relations avec l'Europe et l'Asie Centrale;

James Hill, directeur, Relations commerciales avec l'Europe et l'Asie Centrale.

*Institut pour la démocratie et de la coopération :*

Andranik Migranyan, directeur.

M. Hage fait une déclaration, puis avec l'aide de MM. Sarty et Hill, répond aux questions.

À 18 h 48, la séance est suspendue.

À 18 h 50, la séance reprend.

M. Migranyan fait une déclaration et répond aux questions.

À 19 h 30, conformément à l'article 92(2)e) du Règlement, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Il est convenu que le personnel des sénateurs soit autorisé à demeurer dans la pièce.

Il est convenu que, dans le cadre de l'étude spéciale du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes, le greffier du comité soit autorisé à acheter des cadeaux de la Direction des affaires internationales et



elsewhere, as required by customs and protocol for the committee's fact-finding missions to Russia and China.

At 7:35 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

interparlementaires et d'ailleurs, comme le veulent l'usage et le protocole pour les missions d'information du comité en Russie et en Chine.

À 19 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, October 6, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:30 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, I welcome you to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today from Foreign Affairs and International Trade are Robert Hage, Director General, Europe; Leigh Sarty, Director, Europe and Central Asia Relations; and James Hill, Director, Europe and Central Asia Commercial Relations.

Also appearing before the committee later this evening from the Institute for Democracy and Cooperation will be Andranik Migranyan, Director. We will give him a proper introduction when he is scheduled to appear.

**Robert Hage, Director General, Europe, Foreign Affairs and International Trade Canada:** Good evening, honourable senators. I appreciate the opportunity to be here with my colleagues. I will make some opening remarks and we will be happy to respond to any questions you may have. I see from your program that it is a very rich one, including a visit to one of the wealthiest northern regions of Russia.

It has been a challenging year regarding our bilateral relations. If you go back a year, the report on Georgia had just been published and indicated that both sides — Russia and Georgia — had responsibility for the difficulties encountered in the war between Russia and Georgia. Obviously, Canada was concerned about the invasion at that time and Russia's occupation of parts of Georgia and the question of resolving the ongoing dispute. The gas dispute with Ukraine has also been an issue for Canada. On the other side, Russia feels its vital national interests have been ignored by the West on issues such as NATO enlargement and the recognition of Kosovo. Nevertheless, Russia remains an important player on issues of concern to Canada, including counter-terrorism, nuclear proliferation, Iran, Afghanistan and the Middle East. Also important is the growing trade and investment potential between our two northern resource-based economies. Balancing our commitment to deeper engagement with Russia in such areas, however, is the importance of delivering clear messages on democracy, human rights and

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 6 octobre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 30 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Le comité accueille aujourd'hui des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : M. Robert Hage, directeur général, Europe; M. Leigh Sarty, directeur, Relations avec l'Europe et l'Asie centrale; et M. James Hill, directeur, Relations commerciales avec l'Europe et l'Asie centrale.

Plus tard dans la soirée, nous accueillerons également M. Andranik Migranyan, directeur de l'Institut de la démocratie et de la coopération. Nous le présenterons en bonne et due forme lorsqu'il témoignera devant le comité.

**Robert Hage, directeur général, Europe, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Bonsoir, honorables sénateurs. Mes collègues et moi-même vous remercions de nous donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui. Je ferai d'abord quelques déclarations préliminaires, puis je me ferai un plaisir de répondre à vos questions. Je constate que vous avez un programme chargé à l'horizon, notamment un voyage dans l'une des régions les mieux nanties du Nord de la Russie.

Jusqu'à maintenant, nous avons eu une année mouvementée sur le plan des relations bilatérales. Si nous retournons un an en arrière, le rapport sur la Géorgie venait tout juste d'être publié, et il révélait que les deux camps — la Russie et la Géorgie — étaient tous deux responsables des difficultés qui sont survenues pendant la guerre qui les opposait. Évidemment, à ce moment-là, le Canada était préoccupé par l'invasion et l'occupation de certaines régions de la Géorgie par la Russie ainsi que par la résolution de ce conflit permanent. Le conflit entre la Russie et l'Ukraine concernant l'approvisionnement en gaz inquiète également le Canada. De son côté, la Russie a l'impression que l'Occident fait fi de ses intérêts vitaux à l'égard de questions telles que l'élargissement de l'OTAN et la reconnaissance du Kosovo. Néanmoins, la Russie demeure un acteur de premier plan pour ce qui est de certaines grandes préoccupations du Canada, notamment la lutte contre le terrorisme, la prolifération nucléaire, l'Iran, l'Afghanistan et le Moyen-Orient. Mentionnons aussi le potentiel grandissant de commerce et

regional issues — that is, how Russia gets along with its neighbours, which is spotty.

Our allies and partners are also interested in a more constructive relationship with Russia. We all know that the United States has now hit the infamous “reset button” and is looking to strengthen cooperation with Russia on a full range of issues. The EU is also re-engaging with Russia after talks on the new EU-Russia agreement were stalled last year.

Mr. Medvedev, the Russian President, has also proposed a new European security architecture that they hope will be a legally binding instrument, although most Western allies are looking for something that is not legally binding. Canada is engaging on broad ranging dialogue on security, including President Medvedev’s proposal in the context of the OSCE, Organization for Security and Co-operation in Europe.

We have had an increasing number of high level bilateral contacts between Canada and Russia. Then-Prime Minister Zubkov came to Ottawa for talks with Prime Minister Harper in 2007. Russian Deputy Prime Minister Dmitry Kozak led a delegation to Vancouver in February 2009. Minister Cannon has met with Russian Foreign Minister Lavrov three times this year — the last meeting was two weeks ago in New York. Agriculture minister Gerry Ritz will soon make his second visit to Russia while the Minister for International Trade Stockwell Day had a successful trip there last June. He led a trade mission focused on infrastructure projects for the Sochi Winter Olympics in 2014 and co-chaired a meeting in Moscow of the Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission, IEC, under the rubric of the 2009 Canada-Russia Business Summit. A wide range of Canadian and Russian business representatives joined Minister Day.

We are all very pleased in Foreign Affairs that this high-level senatorial visit is taking place that will serve to advance deeper and more sustained dialogue with Russia. At the same time as your visit, Minister Gerry Ritz and Newfoundland Premier Danny Williams will be in Russia on a business program. We are making plans with the Province of Quebec for a visit by Premier Jean Charest.

Enhanced engagement with Russia will reap dividends in terms of enhanced security and increased prosperity for Canadians. There are at least 11 federal government departments and

d’investissement entre nos deux économies nordiques, toutes deux tributaires de l’industrie primaire. Il est toutefois primordial que nous dosions bien notre volonté de collaborer plus étroitement avec la Russie et l’envoi de messages clairs concernant la démocratie, les droits de la personne et les questions régionales — plus précisément les relations entre la Russie et ses voisins, qui sont inégales.

Nos alliés et nos partenaires sont aussi ouverts à avoir une relation plus constructive avec la Russie. Les États-Unis ont appuyé sur le fameux bouton « remise à zéro » et cherchent maintenant à resserrer leur collaboration avec la Russie à différents égards. L’Union européenne a aussi recommencé à collaborer avec la Russie après que des discussions sur une entente UE-Russie eurent abouti à une impasse l’année dernière.

M. Medvedev, président de la Russie, a proposé une nouvelle architecture de sécurité qui, espère-t-il, aura force exécutoire, bien que la plupart des alliés occidentaux souhaitent la mise en place d’un mécanisme n’ayant pas force exécutoire. Le gouvernement du Canada participe à un dialogue élargi sur la sécurité, y compris sur la proposition du président Medvedev, dans le contexte de l’OSCE, l’Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe.

Nous assistons à une augmentation du nombre de contacts bilatéraux de haut niveau entre le Canada et la Russie. Tout d’abord, en 2007, le premier ministre de l’époque, M. Zubkov, s’est rendu à Ottawa pour discuter avec le premier ministre Harper. Ensuite, le vice-premier ministre russe Dmitry Kozak a conduit une délégation à Vancouver en février 2009. Par ailleurs, le ministre Cannon a rencontré le ministre russe des Affaires étrangères, M. Lavrov, trois fois cette année. La dernière rencontre a eu lieu il y a deux semaines, à New York. La deuxième visite en Russie du ministre de l’Agriculture, Gerry Ritz, aura lieu sous peu, tandis que le ministre du Commerce international, Stockwell Day, a effectué un voyage fructueux dans ce pays en juin dernier. Il a dirigé une mission commerciale axée sur les projets d’infrastructure pour les Jeux olympiques d’hiver de 2014 à Sotchi, et il a coprésidé une réunion de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie, la CEI, dans le cadre du Sommet des affaires Canada-Russie de 2009. M. Day était accompagné de représentants d’entreprises canadiennes et russes évoluant dans une diversité de secteurs.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est très heureux qu’une visite sénatoriale de haut niveau soit organisée en Russie, car cette visite favorisera la tenue de discussions approfondies et sérieuses avec la Russie. Parallèlement à votre visite et à celle du ministre Ritz, le premier ministre de Terre-Neuve, M. Danny Williams, sera en Russie pour y faire de la promotion commerciale. Nous sommes en train d’organiser un voyage là-bas avec le premier ministre du Québec, M. Jean Charest.

Une meilleure collaboration avec la Russie pourrait donner des résultats positifs en renforçant la sécurité et en accroissant la prospérité des Canadiens et des Canadiennes. Au moins



agencies already active in dealings with Russia. Senior officials consult regularly on a range of issues. We are poised to do more as we negotiate agreements and MOUs in areas such as customs, science and technology and Arctic search and rescue. The G8 Global Partnership Program also figures prominently in our bilateral relations. Canada has spent over \$526 million since 2002 implementing projects to prevent the spread of weapons of mass destruction.

As you are all aware, the Arctic represents an increasingly important aspect of our bilateral relations. The Arctic Council and the Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission's Arctic and North Working Group serve as key mechanisms for cooperation on issues such as the prevention and control of marine pollution, indigenous peoples issues, trade strategies for northern goods and services and business-to-business transportation initiatives such as the Arctic bridge between Murmansk and Churchill.

Indian and Northern Affairs Canada agreed recently to strengthen cooperation on Northern and Aboriginal issues with its Russian counterpart, the ministry of regional development. Russia's Arctic policy, released last March, is similar to our Arctic policy: It prioritizes people, sovereignty, resource development and the environment. Both Canada and Russia are committed to international law for the delimitation of their respective continental shelves.

Canada also has considerable commercial engagement in Russia's Arctic. Kinross Gold Corporation of Toronto has its Kupol project in the far north region of Chukotka. It represents Canada's largest private investment in Russia at \$760 million as well as the largest foreign investment ever made in Russia's mining sector. Over the past nine years, the Chukotka government has purchased more than \$200 million in Canadian cold climate construction technologies.

I have been at Foreign Affairs for a number of years. We talk about foreign investment and the importance of foreign investment. That foreign investment often does not lead to enhanced trade simply because the investors are there, have put in money and maybe buy locally or regionally. This is a good example of this foreign investment by Kinross that has led to sales of \$200 million worth of Canadian cold climate construction technologies, which is significant.

Canada and Russia are also developing important linkages in areas related to overcoming harsh environments in the Arctic offshore oil and gas sector involving stakeholders from

11 ministères et organismes fédéraux ont déjà une présence en Russie. Les hauts fonctionnaires se consultent régulièrement sur un éventail de questions, et nous sommes sur le point d'en faire encore davantage grâce à la négociation d'accords et de protocoles d'entente dans des domaines tels que les formalités douanières, les sciences et la technologie ainsi que la recherche et le sauvetage dans l'Arctique. Par ailleurs, le Programme de partenariat mondial du G8 occupe une place de premier plan dans nos relations bilatérales, et le Canada a consacré plus de 526 millions de dollars à la réalisation de projets de lutte contre la propagation des armes de destruction massive depuis 2002.

Comme vous le savez sans doute, l'Arctique représente une facette de plus en plus importante de la relation bilatérale entre le Canada et la Russie. Le Conseil de l'Arctique ainsi que le Groupe de travail de l'Arctique et du Nord de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie servent de mécanismes clés pour la collaboration sur des enjeux tels que la prévention et le contrôle de la pollution marine, les peuples autochtones, les stratégies commerciales pour les biens et services du Nord, et les initiatives de transport interentreprises, comme le pont de l'Arctique entre Mourmansk et Churchill.

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord Canada a récemment accepté d'accroître sa collaboration avec son homologue russe, le ministère du Développement régional, à propos des enjeux du Nord et des Autochtones. La politique russe sur l'Arctique, adoptée en mars 2009, ressemble à celle du Canada, c'est-à-dire qu'elle accorde la priorité aux personnes, à la souveraineté, à l'exploitation des ressources et à l'environnement. De plus, les deux pays sont résolus à s'en remettre au droit international quant à la délimitation de leurs plates-formes continentales respectives.

Le Canada a également d'importants intérêts commerciaux dans l'Arctique russe. Le projet Kupol, de l'entreprise Kinross Gold Corporation, à Tchoukotka, dans le Grand Nord de la Russie, représente le plus important investissement privé du Canada en Russie. D'un montant total de 760 millions de dollars, c'est aussi le plus important investissement étranger dans le secteur minier de la Russie. Au cours des neuf dernières années, le gouvernement de Tchoukotka a acheté pour plus de 200 millions de dollars de technologies canadiennes de construction pour les régions froides.

Je travaille pour le ministère des Affaires étrangères depuis un certain nombre d'années. Nous discutons de la question de l'investissement à l'étranger et de toute l'importance qu'il faut y accorder. Or, l'investissement à l'étranger n'accroît pas les échanges commerciaux du seul fait que les investisseurs sont sur le terrain, injectent de l'argent et achètent peut-être sur le marché local ou régional. L'investissement réalisé par Kinross est un bon exemple d'investissement à l'étranger, car il a permis au Canada de vendre pour 200 millions de dollars de technologies de construction pour les régions froides, ce qui est un montant considérable.

Le Canada et la Russie travaillent actuellement, avec l'aide de partenaires de Terre-Neuve-et-Labrador, à établir des liens de grande importance en vue de mettre au point des moyens d'aider

Newfoundland and Labrador. Despite our common interests and generally positive collaboration in the Arctic, certain challenges persist in how we each perceive our key interests. This only strengthens the argument for building mechanisms for greater northern dialogue and information sharing.

On trade and investment, the trend is very good. Trade is growing again after a deep dive last year. Canadian exports to Russia stood at approximately \$260 million in 2002 and reached the \$1.5 billion mark in 2008. This makes Russia Canada's eighteenth most important export market. Canada's merchandise imports from Russia also grew to \$2.1 billion in 2008, which is an almost 40 per cent increase over the previous year.

The global economic downturn has had its impact on the volume of bilateral trade since late 2008. Statistics indicate that trade with Russia is growing again significantly. You will have seen the headline announcing Magna International and Sberbank of Russia's agreement to purchase a majority interest in GM's European subsidiary Opel. Mr. Stronach was with Mr. Day and spoke at the economic commission meeting in June on that purchase. This deal illustrates Russia's growing involvement in international business partnerships and constitutes a significant expansion of economic cooperation between Canada and Russia.

In the agricultural sector, we are facing a number of challenges in what is proving to be an important expanding market for Canada. In 2008, Russia imported \$34 billion in agri-food and seafood products. That is a very large amount of imports in only this one area. About \$500 million came from Canada. Canada has been Russia's primary source of live bovine animals, its third most important source of pork, its second most important source of crustaceans and third most important source of soil-related agricultural machinery.

However, since the economic downturn in 2008, a number of our exports have been limited due to Russia's market access barriers. These are not based on internationally-accepted scientific principles and are inconsistent with the principles advocated by the World Trade Organization. I should mention that Russia is not yet a member of WTO. It negotiated for a number of years and suddenly announced that it will form a customs union with Kazakhstan and Belarus. They will put in a joint application in the new year.

In February 2009, Russia imposed a new tariff of 15 per cent on combine harvesters and threshers, which had an effect on Canada. That measure is supposed to be removed in mid-November, but there are concerns it will stay. Minister Day made

les installations extracôtières du secteur pétrolier et gazier de l'Arctique à composer avec des conditions difficiles. Malgré nos intérêts communs et notre collaboration généralement fructueuse pour ce qui est de l'Arctique, certains obstacles demeurent, étant donné nos perceptions divergentes quant à nos intérêts principaux dans l'Arctique. Ces obstacles viennent d'autant plus confirmer qu'une meilleure relation et un meilleur échange d'information entre les deux pays sont essentiels.

Les choses se présentent très bien sur le plan du commerce et de l'investissement. Le commerce reprend de la vigueur après avoir connu un creux l'année dernière. Les exportations du Canada en Russie, qui représentaient environ 260 millions de dollars en 2002, ont atteint 1,5 milliard de dollars en 2008, ce qui classe la Russie au 18<sup>e</sup> rang des grands marchés d'exportation du Canada en 2008. Les importations de marchandises russes au Canada ont aussi augmenté pour s'établir à 2,1 milliards de dollars en 2008, soit une augmentation de presque 40 p. 100 comparativement à l'année précédente.

Bien évidemment, le ralentissement économique mondial a eu une incidence sur le volume du commerce bilatéral depuis la fin de 2008, mais des statistiques indiquent une importante remontée du commerce avec la Russie. Vous aurez sans doute appris aux nouvelles récemment que Magna International et la Sberbank de Russie ont convenu de prendre une participation majoritaire dans l'une des filiales européennes de General Motors, Opel. M. Stronach, qui accompagnait M. Day, a pris la parole à la réunion de la commission économique, en juin dernier. Cet investissement illustre bien la participation commerciale grandissante de la Russie sur la scène internationale et constitue un important pas en avant sur le plan de la collaboration économique entre le Canada et la Russie.

Le Canada se heurte à plusieurs obstacles sur le marché agricole russe, qui présente toutefois une importance croissante. En 2008, la Russie a importé pour 34 milliards de dollars de produits agroalimentaires et de poisson et fruits de mer. À lui seul, ce secteur représente un très grand volume d'importations. Les importations en provenance du Canada s'élevaient à environ 500 millions de dollars. Le Canada est pour la Russie le principal fournisseur de bovins vivants, le troisième fournisseur de viande de porc et de machinerie agricole pour le sol, et le deuxième fournisseur de crustacés.

Depuis 2008, toutefois, une partie de nos exportations a été limitée par des barrières à l'accès au marché de la Russie qui ne sont pas fondées sur des principes scientifiques acceptés mondialement et qui vont à l'encontre des principes préconisés par l'Organisation mondiale du commerce. Je tiens à souligner que la Russie n'est pas encore membre de l'OMC. Elle a négocié pendant un certain nombre d'années, puis elle a soudainement annoncé qu'elle formerait une union douanière avec le Kazakhstan et le Bélarus. Ces États présenteront une demande conjointe l'année prochaine.

En février 2009, la Russie a imposé un nouveau droit de 15 p. 100 sur les moissonneuses-batteuses, ce qui a eu des répercussions sur le Canada. Ce droit est censé être éliminé officiellement à la mi-novembre, mais certains n'en sont pas si



a representation concerning this tariff measure during his June visit in Moscow, as well as a number of measures that were quite successful in getting the Russians to remove their ban on Canadian pork as a result of the H1N1 virus. Another measure gained access to the Russian market for boneless beef. Again, when looking at a market of \$38 billion, Canada has an important role to play in getting a share.

Minister Ritz will make further representation on the issue of the Russian tariff measures when he goes on his visit while you are also in Russia. He will also inform the Russian authorities of Canada's concerns about market access barriers on Canadian pork which relate to Russian regulations requiring an inspection of all Canadian exporting plants by Russian authorities at the expense of our exporters. Export certificates for unspecified plants will be cancelled once their current expiry date arises.

Before I wrap up, I would like to mention a sensitive issue with respect to our bilateral relations, namely, visas. You may be aware that in recent years, Canada and Russia have experienced difficulties and have had misunderstandings on visa matters. Canada's embassy in Moscow endeavours to provide the highest possible service to applicants, and we are committed to strengthening our cooperation with Russia in this area. Since the last round of bilateral consultations on visas we have had with Russia, CIC has taken considerable steps to address Russia's concerns.

Summing up, I would like to wish you a fruitful visit to Russia. Your engagement will increase the profile and the importance of Canada in the market where personal relationships are paramount. I would be happy to take your questions and your requests for any further information, which we would be more than pleased to provide you before you depart.

**The Chair:** Thank you, Mr. Hage. We have a number of colleagues who wish to ask questions. During the question and answer period, you may wish to expand or invite one of your colleagues to deal with some of the issues in a wider manner, particularly as it relates to enhancing the relationship that Canada has been growing with Russia. Any specific suggestions you might have will be appreciated.

**Senator Grafstein:** Mr. Hage, this is a very important and cogent report. Let me deal with the framework issue as opposed to some of the problems that you have raised with market access. I want to focus on trade because, frankly, I think our relationship with the BRIC countries, Brazil, Russia, India and China, will be one of the key elements in our study.

convaincus. Au cours de sa visite à Moscou, en juin, le ministre Day a fait une déclaration concernant l'imposition de ce droit, et il a commenté un certain nombre de mesures qui ont amené la Russie à lever l'interdiction qui frappait le porc canadien depuis l'apparition du virus H1N1. Par ailleurs, une autre mesure permet maintenant aux exportations de bœuf désossé d'accéder au marché russe. Encore une fois, comme il s'agit d'un marché de 38 milliards de dollars, le gouvernement du Canada doit jouer un rôle important pour aider les exportateurs canadiens à obtenir une part de ce marché.

Le ministre Ritz fera également une déclaration sur la question des droits imposés par la Russie lorsqu'il effectuera sa visite dans ce pays, qui aura lieu en même temps que la vôtre. En outre, il informera le gouvernement de la Russie des préoccupations du Canada relativement aux obstacles à l'accès au marché pour le porc canadien, lesquels découlent du règlement russe obligeant tous les exportateurs canadiens à faire inspecter, à leurs frais, leurs usines par les autorités russes. Les certificats d'exportation délivrés à diverses usines non spécifiées seront annulés à la date d'expiration.

Avant de conclure, j'aimerais glisser un mot sur un sujet délicat qui a des répercussions sur nos relations bilatérales : la question des visas. Vous aurez peut-être constaté que, depuis quelques années, le Canada et la Russie ont éprouvé de la difficulté et ont eu quelques malentendus sur cette question. L'ambassade du Canada à Moscou s'applique à fournir le meilleur service possible aux demandeurs, et nous sommes résolus à accroître notre collaboration avec la Russie à ce chapitre. Depuis la dernière série de consultations bilatérales sur la question des visas, CIC a pris différentes mesures pour donner suite aux préoccupations de la Russie.

En conclusion, je tiens à vous souhaiter un voyage des plus agréables en Russie. Votre participation contribuera à donner plus de poids au Canada dans un marché où les relations interpersonnelles sont primordiales. Je serais maintenant ravi de répondre à vos questions, et c'est avec plaisir que nous vous fournirons des renseignements supplémentaires avant votre départ.

**Le président :** Je vous remercie, monsieur Hage. Il y a un certain nombre de sénateurs qui souhaiteraient poser des questions. Pendant la séance de questions, vous voudrez peut-être ajouter des commentaires ou inviter l'un de vos collègues à aborder certaines des questions dans une perspective plus large, particulièrement en ce qui a trait au resserrement des liens entre le Canada et la Russie. Toute proposition de votre part sera la bienvenue.

**Le sénateur Grafstein :** Monsieur Hage, votre déclaration était très importante et fort convaincante. Permettez-moi d'aborder la question de l'élaboration d'un cadre plutôt que certains des problèmes d'accès au marché que vous avez soulevés. Je souhaite axer mon propos sur les échanges commerciaux, car je crois sincèrement que nos relations avec les pays BRIC, soit le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, seront l'un des éléments centraux de notre étude.



The federal government has a number of steps to take before we enter into a freer trade agreement with a partner. Usually, there is a framework agreement. I look at the EU-Canada relationship which we have been tracking for the better part of 15 years. We are getting closer, but we are still at the framework level.

Has the department or the minister given consideration to moving swiftly to a trade and enhancement framework agreement so that rather than deal with these issues of market access one at a time, you can deal with it in a framework of a general overall negotiation? You have started that, I assume, with the Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission. Have you given some consideration to starting a discussion with respect to an overall framework agreement for investment and trade? One of the breakthroughs is the agreement reached by Mr. Stronach with respect to the Sberbank in Russia. I know it took support at the highest levels in Germany, Canada, the United States and Russia to get that agreement to take place. At that level, that agreement moved ahead very swiftly because of the time frames. I am just wondering whether we put a framework agreement on the same fast track.

**Mr. Hage:** You are quite right that the joint economic commission is the instrument we use in our dealings with Russia, and it has proven fairly effective. It was initiated during Mr. Mulroney's visit in 1993, so it has been going on for a number of years, and so far so good. We have not thought of going beyond that. We had a framework agreement with the European Union in 1976. It has taken 30 years, and now we will be doing free trade with them.

While our trade has been growing, it has been relatively limited for the size of the two markets, as well as the investment relationship. I mentioned Kinross' investment in Russia. There are not many other examples. There are other important Canadian industries, for example, SNC-Lavalin and Bombardier, who are interested in the Russian market. While we were in Sochi, SNC-Lavalin signed an agreement with Russian Railways for infrastructure development in Sochi for the Olympic Games.

We are not to a framework yet, but, as I said, the joint commission seems to be working well. We have not had much incentive to change it, in that sense.

**Senator Grafstein:** You have made my point: It took us 30 years to go from whatever our discussions were with the EU to wherever we are today, and we are still nowhere close to finalizing some of the sticky problems. Time is of the essence now. We are living in a virtual reality.

Is there any way we can speed up the process? Frankly, you have indicated that we should be more involved in bilateral trade than we are because of the size of our relative markets, and now

Le gouvernement fédéral doit prendre un certain nombre de mesures avant que nous puissions libéraliser davantage les échanges commerciaux avec un partenaire. Habituellement, il faut élaborer un accord-cadre. Je pense à la relation Canada-UE, que nous suivons de près depuis presque 15 ans. Nous approchons du but, mais nous en sommes toujours à l'étape de l'élaboration du cadre.

Le ministère ou le ministre a-t-il envisagé la possibilité d'adopter rapidement un accord-cadre sur le renforcement du commerce, de sorte que, plutôt que de régler les problèmes d'accès au marché un à la fois, on puisse les régler simultanément au moyen d'un cadre de négociation global? Je présume que c'est ce que vous tentez de faire grâce à la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie. Avez-vous envisagé la possibilité d'amorcer une discussion concernant l'adoption d'un accord-cadre global pour renforcer le commerce et l'investissement? L'une des réussites dans ce domaine est l'accord conclu par M. Stronach avec la Sberbank de Russie. Je sais qu'il a fallu l'appui des hautes sphères du pouvoir en Allemagne, au Canada et en Russie pour passer cet accord. Cette intervention a accéléré grandement la conclusion de cet accord en raison de la diminution des délais. Je me demandais simplement si nous pouvions également accélérer l'élaboration d'un accord-cadre.

**M. Hage :** Vous avez tout à fait raison : la commission économique conjointe est l'instrument que nous utilisons pour traiter avec la Russie, et, jusqu'à maintenant, elle s'est révélée plutôt efficace. La commission a été établie lorsque M. Mulroney s'est rendu en Russie en 1993, alors elle est en place depuis un certain nombre d'années, et pour l'instant, tout va bien. Nous n'avons pas envisagé d'aller plus loin. Nous avons conclu un accord-cadre avec l'Union européenne en 1976. Il a fallu 30 ans, mais, maintenant, nous ferons du libre-échange avec l'UE.

Même si nos échanges commerciaux ont augmenté, ils demeurent relativement limités, vu la taille de nos deux marchés respectifs, et le scénario est semblable pour ce qui est de notre relation d'investissement. J'ai parlé de l'investissement de Kinross en Russie. Il n'y a pas beaucoup d'autres exemples. Par contre, le marché russe intéresse d'autres entreprises canadiennes importantes, par exemple SNC-Lavalin et Bombardier. Pendant que nous étions à Sochi, SNC-Lavalin a signé un accord avec la Compagnie des chemins de fer russes pour l'aménagement d'infrastructures à Sochi en vue des Jeux olympiques.

Nous n'avons pas encore élaboré de cadre, mais, comme je l'ai mentionné, la commission conjointe semble très bien fonctionner. En ce sens, nous n'avons pas beaucoup de raisons de changer cette formule.

**Le sénateur Grafstein :** Vous venez de confirmer ce que je disais : il nous a fallu 30 ans pour faire évoluer les discussions avec l'UE au point où elles en sont aujourd'hui, et nous sommes encore loin d'avoir réglé certaines des questions épineuses. Le temps presse. Nous vivons dans une réalité virtuelle.

Y a-t-il moyen d'accélérer le processus? Vous avez ouvertement déclaré que les échanges bilatéraux entre nos deux pays devraient être plus élevés qu'ils ne le sont actuellement, compte tenu de

there is the new wealthy environment in Russia, which we did not have 10 years ago. Why are we not accelerating that process as opposed to taking it at a step at a time?

**Mr. Hage:** I listed the visits we have had, which are substantial. During the visits while you are there, there will be a premier from Newfoundland and another premier expected soon. The engagement of ministers is now fairly frequent.

The committee is obviously open to make recommendations once you have been there and as part of your report as to how you think the relationship can be improved. The Russians have not suggested to us that we change the system in any way, and they seem content with the joint economic commission.

We are open minded, and if you have suggestions, once you have been there and talked to the Russians, as to what you think the relationship should be or how it should be strengthened, that would be a benefit to us as well.

**The Chair:** We may be a little proactive on that issue while we are there.

**Senator Smith:** I want to get a feel for the bigger picture on foreign affairs as more of an east-west thing and not just Canada per se but Canada as part of NATO and the desirability of avoiding the machinations during the Cold War years. My first time there was 1969, and it cold. I was there a few times in the 1980s. There are all these games, manoeuvres, machinations or poker games about them putting missiles in Poland and then Czechoslovakia, and then the response with Azerbaijan.

Regarding the recent de-escalation and understanding, my sense is that the Obama administration is trying to lower the temperature there. My impression is that to the extent there was a little arm wrestling, the result was pretty good. What is your reaction?

**Mr. Hage:** I think that is absolutely true. I think there is a change in atmosphere. President Obama has taken a number of initiatives with Russia. He has spoken to both President Medvedev and Prime Minister Putin. He has made a change in this policy of putting missiles in Poland and radar in the Czech Republic.

The Russians have welcomed that. The “proof of the pudding” is when we see how well it is being eaten. I think the West is looking for signals from Russia that they want to be more cooperative in this area, as well. Iran comes to mind as far as issues are concerned. They have already put forward some suggestions that they would engage in enrichment of uranium in Russia, so that the enrichment process would be controlled in Russia. The Iranians seem interested in that proposal now.

The Russians have made proposals in the past and we are waiting to see what their answer will be on this and a range of issues. They have to resolve their issue with Georgia, South

la taille de nos marchés respectifs, et, maintenant, il y a en Russie beaucoup plus de richesses qu'il y a 10 ans. Pourquoi n'accélérons-nous pas le processus plutôt que de s'attaquer aux problèmes un à un?

**M. Hage :** J'ai mentionné les visites qui ont eu lieu là-bas, et elles ont été fructueuses. Votre visite en Russie coïncidera avec celle du premier ministre de Terre-Neuve, et un autre premier ministre devrait bientôt s'y rendre. La participation des ministres est maintenant assez fréquente.

Après leur visite, les membres du comité formuleront certainement des recommandations dans leur rapport concernant la façon dont la relation pourrait être améliorée. La Russie n'a pas laissé entendre que nous devrions changer la formule de quelque façon que ce soit, et elle semble satisfaite des résultats obtenus par la commission économique conjointe.

Nous sommes ouverts à vos commentaires, et si, après votre visite et vos discussions avec le gouvernement russe, vous avez des suggestions sur la façon d'améliorer ou de renforcer la relation entre nos deux pays, cela nous serait également fort utile.

**Le président :** Nous pourrions peut-être nous montrer proactifs sur cette question pendant notre visite.

**Le sénateur Smith :** J'aimerais avoir un aperçu général de la question des affaires étrangères du point de vue des relations Est-Ouest — où intervient non seulement le Canada proprement dit, mais le Canada en tant que membre de l'OTAN — et de l'avantage d'éviter les machinations du temps de la Guerre froide. Je suis allé pour la première fois en Russie en 1969, et l'accueil a été glacial. J'y suis retourné quelques fois dans les années 1980. Il y a eu toutes sortes de jeux politiques, de manoeuvres, de machinations ou de parties de poker, comme le fait d'installer des missiles en Pologne puis en Tchécoslovaquie, et l'intervention en Azerbaïdjan.

Quant à la désescalade récente et au climat d'entente qui semble s'installer, j'ai l'impression que l'administration Obama tente de calmer le jeu là-bas. Je crois que, dans la mesure où il y a eu une petite partie de bras de fer, les résultats ont été très bons. Quel est votre avis?

**M. Hage :** Je crois que c'est tout à fait exact. Il semble y avoir un changement d'attitude. Le président Obama a fait un certain nombre de démarches auprès de la Russie. Il a discuté avec le président Medvedev et le premier ministre Poutine. Il a apporté des changements à la politique consistant à installer des missiles en Pologne et des radars en République tchèque.

La Russie a bien accueilli ces changements. Sa réaction en dit long sur la pertinence d'une telle initiative. Je crois que l'Ouest est à l'affût de signaux que pourrait lui envoyer la Russie pour indiquer qu'elle souhaite collaborer davantage dans ce domaine. À ce chapitre, on peut penser à l'Iran. Ce pays a déjà laissé entendre qu'il envisageait de faire enrichir de l'uranium en Russie, de sorte que le processus d'enrichissement serait surveillé par la Russie. L'Iran semble maintenant intéressé par cette proposition.

La Russie a fait des propositions par le passé, et nous attendons de voir quelle sera la réponse à cette proposition et à un éventail d'autres questions. La Russie doit résoudre le conflit



Ossetia and Abkhazia and its future. Its relationship with Ukraine is another issue. Therefore, there are a number of factors where Russia can display its own response to the initiatives that Mr. Obama has undertaken, as well as other Western states.

**Senator Smith:** I think that last one was an interesting barometer on the will to try to lower the temperature.

On a lighter note, I noticed that we are up to \$2.1 billion in terms of imports. Do you know how much of that is vodka?

**Mr. Hage:** You will probably find out when you go.

**Senator Smith:** I guess they do not let us export our Newfoundland vodka, which comes from glaciers. That is 10,000-year-old water.

**Mr. Hage:** I think the market is open. If you can sell vodka to the Russians, you can sell anything.

**Senator Smith:** I think we should get a few bottles of it and take it over to them.

**The Chair:** We are sending a case of it to your office. Please bring it with you.

**Senator Stewart Olsen:** Thank you very much for your presentation. I have one point I would like to make. I am heartened by what I see in the statistics and in my briefing notes. I feel that we are moving forward. Incrementally, I see a lot of things happening. In the context of individual agreements and trade moving forward in terms of private companies, rather than a big government overreaching agreement that you sign and nothing gets done.

Overall, it looks good, but these kinds of initiatives serve the country better. I am quite proud of the efforts that have gone with Minister Day and Minister Cannon and the upcoming visit with Minister Ritz.

My question is in the context of some advice for the people travelling on this very important trip so that people do not make a misstep but can emphasize the way the direction of the country is taking and what would be in the best interest of the country. I note that you spoke about Minister Ritz's upcoming visit and what he will try to achieve. Any kind of advice from you on what every third sentence should contain from the travelling group would be most welcome.

**Mr. Hage:** Senator, you reminded me of a business organization called CERBA, the Canada Eurasia Russia Business Association. It also covers Ukraine and they have established a Ukraine committee. When Minister Day was in Kiev recently, there was a CERBA representative with them. When he went to Kazakhstan, there was also a CERBA representative there, as well. They have a representative in Moscow, as well as in Calgary, Montreal and Toronto. We benefit, as well, on the business side of things from having an active business association.

qui l'oppose à la Géorgie, à l'Ossétie du Sud et à l'Abkhazie. Sa relation avec l'Ukraine est également problématique. Par conséquent, la Russie peut donner suite de multiples façons aux initiatives prises par M. Obama et par d'autres pays occidentaux.

**Le sénateur Smith :** Je crois que sa dernière initiative était un baromètre intéressant de la volonté de tenter d'apaiser les tensions.

Sur une note plus légère, j'ai constaté que la valeur totale des importations se chiffrait à 2,1 milliards de dollars. Savez-vous dans quelle proportion les importations sont composées de vodka?

**M. Hage :** Vous obtiendrez probablement cette information au cours de votre visite.

**Le sénateur Smith :** J'imagine qu'on ne nous permet pas d'exporter la vodka qui est produite à Terre-Neuve à partir d'eau des glaciers. Cette eau a 10 000 ans.

**M. Hage :** Je crois que le marché est ouvert. Si on peut vendre de la vodka à la Russie, on peut vendre n'importe quel type de vodka.

**Le sénateur Smith :** Je crois que nous devrions leur offrir quelques bouteilles de cette vodka.

**Le président :** Nous enverrons une caisse de bouteilles de vodka à votre bureau. Veuillez l'emporter avec vous.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Je vous remercie beaucoup de votre exposé. J'aimerais faire un commentaire. Je trouve que l'information qui ressort des statistiques et des notes est encourageante. J'ai l'impression que nous progressons. Je constate que, peu à peu, beaucoup de choses évoluent au chapitre des accords individuels et de l'intensification du commerce entre les entreprises privées, ce qui est nettement préférable à un scénario où un gouvernement tout-puissant conclut un accord trop ambitieux qui ne mène à rien.

Dans l'ensemble, tout paraît très bien, mais ce type d'initiatives profite davantage au pays. Je suis très fière des efforts qui ont été investis dans la visite du ministre Day et du ministre Cannon et dans la visite prochaine du ministre Ritz.

Ma question vise à fournir des conseils aux personnes qui participeront à ce voyage important pour qu'elles puissent, en évitant de faire un faux pas, insister sur l'orientation que prône le pays et sur les initiatives qui seraient dans l'intérêt supérieur du pays. Vous avez parlé de la visite prochaine du ministre Ritz et de ce qu'il tentera d'accomplir. Tout conseil sur quelque question que ce soit à l'intention des membres qui effectueront le voyage sera le bienvenu.

**M. Hage :** Madame, vous m'avez fait penser à une organisation appelée l'Association d'affaires Canada-Russie-Eurasie, l'AACRE. Cette association englobe également l'Ukraine, et elle a formé un comité qui s'occupe des relations d'affaires avec l'Ukraine. Au cours de sa visite récente à Kiev, le ministre Day était accompagné d'un représentant de l'AACRE. Il était également accompagné d'un représentant de l'AACRE lorsqu'il s'est rendu au Kazakhstan. En outre, cette association compte des représentants à Moscou, à Calgary, à Montréal et à



Regarding what to say, I think it depends on the audience. When you are talking to people on the trade side, I think it is worth reminding them of the importance of developing Canadian and Russian trade relations, but also to note some of the concerns we have over restrictions that have been put in. I think they reflect the downturn and Russia's concern about its own markets. The fact they are not a WTO member limits what we can do, except lobby them. They have been responsive on some of our entreaties, but I think it is fair to emphasize the importance of an open and transparent trading relationship.

On the basis of political contacts, I mentioned in my remarks about having a clear message to Russia. We do not need to beat them over the head with it, but there are things that concern us in Russia about the way governance is being done and the limitations that are being placed on opposition parties and the way the election process unfolds with two major parties competing for power.

Mr. Putin said Mr. Medvedev and I will sit down and figure out who will be the new president of Russia in 2012. The former head of Russia was communist at the time and Mr. Gorbachev took issue with that. I guess he can. He said he hoped the people would be involved in this choice and not just two individuals.

Russia has a European or trans-Atlantic background in many ways. I heard a speech recently on that point. The new EU ambassador made some remarks to us yesterday at a function. He reminded us of the European element of Russia. He reminded us that Russia has shed a number of its territories in central Asia and that has made it a more European-oriented country. That is a factor to keep in mind in your dealings.

If you have not been to Moscow recently, it is an amazing city. It is lively, bright and busy, as well as expensive.

**The Chair:** The last comment means we should bring more money. I am sure Senator Smith will agree we will do our share to help the economy with vodka.

I would like to piggy-back on Senator Stewart Olsen's comment. I also encourage you and your colleagues to let us know if we can be of assistance on a private basis with some issues in that we may add value to negotiations or discussions. We would certainly be able to undertake some of that, as well. We have done this in the past. I encourage our colleagues to have one-on-one conversations with different ministries, ministers or

Toronto. Sur le plan des activités commerciales, nous tirons également avantage de la présence d'une association d'affaires active.

Pour ce qui est des messages à transmettre, je crois que cela varie selon les destinataires. Si on s'adresse à des intervenants du milieu des affaires, je crois qu'il est essentiel de leur rappeler toute l'importance des relations commerciales entre le Canada et la Russie, mais également d'attirer l'attention sur certaines des préoccupations que nous avons à l'égard des restrictions qui sont imposées. Je crois que ces restrictions sont attribuables au ralentissement économique et à la volonté de la Russie de protéger ses propres marchés. Le fait que la Russie n'est pas membre de l'OMC limite notre pouvoir d'intervention, et la seule chose que nous pouvons faire, c'est d'exercer des pressions auprès du gouvernement russe. La Russie a donné suite à certaines de nos demandes, mais je crois qu'il est bon d'insister sur toute l'importance d'une relation commerciale ouverte et transparente.

En ce qui a trait aux relations politiques, j'ai mentionné dans mes déclarations la possibilité d'envoyer un message clair à la Russie. Il n'est pas nécessaire de lui rebattre les oreilles de ce message, mais le gouvernement canadien est préoccupé par la façon dont le gouvernement russe exerce son pouvoir, par les restrictions qu'il impose aux partis d'opposition et par le fait que le processus électoral se résume à un affrontement entre deux grands partis politiques.

M. Poutine a déclaré qu'il s'entretiendrait avec M. Medvedev pour déterminer qui sera le nouveau président de la Russie en 2012. L'ancien président de la Russie était communiste à l'époque, et M. Gorbatchev s'était opposé à cette idée. J'imagine qu'il peut le faire. Il a dit qu'il espérait que tout le monde ait voix au chapitre, et non seulement deux personnes.

À bien des égards, la Russie présente des caractéristiques européennes ou transatlantiques. J'ai entendu récemment un discours à ce sujet. Le nouvel ambassadeur de l'UE a fait quelques remarques hier à l'occasion d'une réception. Il a attiré notre attention sur les caractéristiques européennes de la Russie. Il nous a rappelé que la Russie s'était dessaisie d'un certain nombre de ses territoires en Asie centrale et qu'elle s'était davantage alignée sur les politiques européennes. C'est un aspect que vous devez garder à l'esprit dans le cadre de vos démarches.

Si vous n'êtes pas allé à Moscou récemment, sachez que c'est une ville extraordinaire. C'est une ville dynamique, fascinante et débordante d'activité, et tout y est très cher.

**Le président :** Votre dernier commentaire signifie que nous devrions apporter plus d'argent. Je suis persuadé que le sénateur Smith conviendra que nous ferons en sorte de stimuler l'économie grâce à la vodka.

Dans la foulée des commentaires du sénateur Stewart Olsen, je vous invite également — vous et vos collègues — à nous faire savoir si nous pouvons personnellement vous aider à régler certaines questions en ajoutant de la valeur aux négociations ou aux discussions. Nous serions certainement en mesure de mener une partie de ces activités. Nous l'avons fait par le passé. J'invite donc nos collègues à s'entretenir individuellement avec des

even corporations that may be useful to the cause of our country.

**Senator Mahovlich:** Who are Canada's main competitors for commercial partnerships with Russian enterprises?

**James Hill, Director, Europe and Central Asia Commercial Relations, Foreign Affairs and International Trade Canada:** It is no surprise that the greatest competition is from the closest geographic competition. The European Union leads the way in terms of competition with Canadian economies and Canadian investors in the Russian market. That has been a long-standing position, even before Russia became an entity on its own.

There is increased competition from Japan and Korea. The individual BRIC countries have been playing a greater role as trading partners. Canada has not lost territory, but it has consistent and emerging competition.

**Senator Mahovlich:** Canada is known for its mines. Do they also look for oil companies to partner with them? Do they know that Canada is very competitive in the oil fields?

**Mr. Hill:** They certainly do, but Russia has a proprietary interest in any of their extracted industries, oil especially. Canadian companies do not play a major role on an exploration and development basis. I would say they are playing a more diminished role. Petro-Canada, for example, has closed their office in Moscow, principally because they could not get the foothold and the type of investment and return that they wanted.

**Senator Mahovlich:** As far as gold is concerned, does Russia have a large amount of gold in reserve?

**Mr. Hill:** I do not have the statistic on that, but if we have invested \$700 million in one particular gold company, Kinross, the potential is enormous. It is not just Kinross that has been active in the extractive mining part of the sector. We have had a number of junior companies active as well. It is an incredibly large and mineral-rich country, and it looks not only to Canada but to Australia and other leaders within the extractive industries sector to help exploit those reserves.

**Mr. Hage:** I have been told that one of the challenges for small- and medium-sized businesses is to do business in Russia. That might be a message as well. I will have to provide some more information for your briefings about the challenges for small- and medium-sized businesses to start a commercial relationship with Russia. It tends to be now in Canada the larger companies. That is where the relationship can really take off, if it is not just the multinationals that are engaged but some of the smaller companies as well. I will see if we can get a briefing note for you on that subject.

représentants de différents ministères, des ministres ou même des représentants d'entreprises qui pourraient servir la cause de notre pays.

**Le sénateur Mahovlich :** Quels sont les principaux concurrents des entreprises canadiennes pour ce qui est des partenariats commerciaux avec les entreprises de la Russie?

**James Hill, directeur, Relations commerciales avec l'Europe et l'Asie centrale, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Vous ne serez pas surpris d'apprendre que les principaux concurrents du Canada sont les pays situés à proximité de la Russie. Sur le marché russe, l'Union européenne est le premier concurrent des industries et des investisseurs canadiens. Cette situation existe depuis des années, en fait, depuis bien avant que la Russie devienne l'entité que l'on connaît aujourd'hui.

Il y a une concurrence accrue de la part du Japon et de la Corée. Chacun des pays BRIC est maintenant un partenaire commercial plus important. Le Canada n'a pas perdu du terrain, mais il y a une concurrence soutenue et émergente.

**Le sénateur Mahovlich :** Le Canada est réputé pour ses mines. La Russie cherche-t-elle à conclure des partenariats avec des sociétés pétrolières? Sait-elle que le Canada est très concurrentiel dans le domaine de l'exploitation pétrolière?

**M. Hill :** Elle est certainement au courant, mais la Russie détient une participation dans chacune des industries d'exploitation des ressources, surtout le pétrole. Les entreprises canadiennes ne jouent pas un rôle de premier plan dans le secteur de l'exploration et de l'exploitation. Je dirais même qu'elles jouent un rôle plutôt modeste. Petro-Canada, par exemple, a fermé son bureau à Moscou, principalement parce qu'elle ne parvenait pas à prendre pied et à obtenir le type d'investissements et de rendement qu'elle souhaitait.

**Le sénateur Mahovlich :** La Russie renferme-t-elle d'importantes réserves d'or?

**M. Hill :** Je n'ai pas les données à ce sujet, mais si une seule société d'exploitation aurifère, Kinross, a investi 700 millions de dollars, c'est que le potentiel est énorme. Kinross n'est pas la seule société qui participe aux activités d'extraction minière. D'autres sociétés plus modestes sont également actives sur le terrain. La Russie est un pays très vaste qui regorge de minéraux, et elle sollicite non seulement le Canada, mais également l'Australie et d'autres chefs de file des industries d'extraction pour qu'ils l'aident à exploiter ces réserves.

**M. Hage :** On m'a dit qu'il était difficile pour les petites et moyennes entreprises de faire des affaires en Russie. Vous pourriez également aborder cette question. Je devrai vous fournir davantage de renseignements concernant les difficultés que peuvent connaître les petites et moyennes entreprises lorsqu'elles tentent d'établir une relation commerciale avec la Russie. Actuellement, ce sont surtout les grandes entreprises canadiennes qui font des affaires avec ce pays. Mais si, en plus des multinationales, des entreprises modestes participent aux échanges commerciaux, cela renforcera vraiment les liens d'affaires entre le Canada et la Russie. Je vais voir si nous pouvons vous fournir une note d'information à ce sujet.



**The Chair:** I thank you for that, and also for the other briefing notes you have provided to us already. In the next day or so, before we leave, if there is any additional information you can provide, it would be appreciated.

**Senator Andreychuk:** In our previous study of Russia we identified a number of impediments, which included the lack of structures that one could rely on, the dispute resolutions and court structures, the lack of institutions and reliability on a fairness scheme that one could work on. It was not different than what we were saying about China at that time. The other great impediment was the governance structures, the governors themselves. You can talk all you want about Moscow and Russia, but really it was the governors who controlled the regions, so you had to learn how to do business within the regions. Mr. Putin himself started to address that issue of having some control and uniformity. We did have companies come to us and say that was a great problem, that they did not have that consistency or that understanding from various regions. Has that situation been ameliorated?

**Leigh Sarty, Director, Europe and Central Asia Relations, Foreign Affairs and International Trade:** I think it is a good adage that any company has to know the region it is dealing in and appreciate the specifics of doing business in a given place.

In terms of what Mr. Putin has tried to do, and now Mr. Medvedev afterwards, you are probably aware from your earlier study that they went from a system where governors were elected to now being appointed. That was seeking to address a perception that the country was not as stable as its leaders would have liked it to be.

In terms of how that has played out in business terms, I would not have a comment to make beyond the need to know the market and to ensure that the contacts are good within a region, as well as in Moscow.

**Senator Andreychuk:** Just another follow-up. Some of the advice is that because of our distance, the small- and medium-sized businesses do have a disadvantage. It is very difficult to go over there unless you have a particular niche market that is identifiable and not competitive with someone else. Some of our strengths should be looking to Eastern Europe as a region and partnering with other Western Europeans or newly emerging countries, whether it is the Czechs, the Poles, the Hungarians or whomever. That is a better way to work into Russia, rather than trying to do it one on one in Russia.

**Mr. Hage:** One of my own experiences in Hungary is that we still do not have these multinationals in that part of the world that would offer those partnering opportunities. To do business in Russia, you usually have to have a Russian partner of some

**Le président :** Je vous remercie de cette initiative et également des autres notes d'information que vous nous avez remises. S'il y a d'autres renseignements que vous pouvez nous transmettre dans les prochains jours, avant notre départ, ils seraient les bienvenus.

**Le sénateur Andreychuk :** Au cours de notre étude précédente sur la Russie, nous avons recensé un certain nombre d'obstacles, dont l'absence de structures fiables, les lacunes du mécanisme de règlement des litiges et des structures judiciaires, l'absence d'institutions et le manque de fiabilité d'un régime d'équité sur lequel on pourrait travailler. Notre constat n'était pas différent de ce que nous pensions de la Chine à ce moment-là. Les structures de gouvernance, les gouverneurs eux-mêmes, constituaient l'autre obstacle important. On peut parler tant qu'on veut de Moscou et de la Russie, mais, en réalité, ce sont les gouverneurs qui dirigent les régions, de sorte qu'il faut savoir comment faire des affaires avec les régions. M. Poutine lui-même a commencé à reconnaître qu'il faudrait une certaine supervision et plus d'uniformité. Des gens d'affaires nous ont effectivement expliqué que cela représentait un grave problème, car il y a un manque d'uniformité ou de vision commune dans diverses régions. La situation s'est-elle améliorée?

**Leigh Sarty, directeur, Relations avec l'Europe et l'Asie centrale, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Je crois qu'il faut ériger en principe que toute entreprise doit connaître la région où elle entreprend des activités commerciales et les façons particulières de faire des affaires dans un endroit donné.

Pour ce qui est des initiatives de M. Poutine et de celles de M. Medvedev par la suite, vous avez probablement appris à la lecture d'une étude antérieure que la Russie a remplacé le processus d'élection des gouverneurs par un processus de nomination. Ce changement visait à contrer la perception selon laquelle le pays n'est pas aussi stable que le souhaiteraient ses dirigeants.

Quant à savoir si ce changement a eu une incidence sur les relations commerciales, je me limiterais à déclarer qu'il est essentiel pour les entreprises de connaître le marché et de s'assurer qu'elles peuvent nouer de bonnes relations dans la région qui les intéresse et à Moscou.

**Le sénateur Andreychuk :** J'aimerais revenir sur un autre aspect. On a mentionné que les petites et moyennes entreprises sont désavantagées en raison de l'éloignement. Il est très difficile pour une PME de s'établir là-bas, à moins qu'elle ne cible un créneau de marché en particulier et qu'elle n'ait aucun concurrent. Nous aurions avantage à nous tourner vers l'Europe de l'Est et à créer des partenariats avec d'autres pays d'Europe de l'Ouest ou d'autres pays émergents, qu'il s'agisse de la République tchèque, de la Pologne, de la Hongrie ou de quelque autre pays. Il s'agit d'une meilleure façon d'accéder au marché russe, plutôt que d'essayer de traiter directement avec la Russie.

**M. Hage :** Grâce à l'une de mes expériences en Hongrie, j'ai constaté que les multinationales qui offriraient des possibilités de partenariat ne se sont pas encore établies dans cette partie du monde. Pour faire des affaires en Russie, on doit habituellement



description. You need to look to European or American partners that you could have. A number of our multinationals have identified companies they can work with.

SNC-Lavalin, for instance, has just bought a 48 per cent share in a Russian engineering firm of about 800 engineers. They could not go beyond the 48 per cent because of the rules that Mr. Hill mentioned, restricting investment in areas involved in natural resources. This engineering firm is involved in the oil and gas and chemical industry, and I think their feeling is that through their partnership with this company, or the partial ownership, that they can expand into the Russian market and also internationally through this company.

It is one of those situations where if you get a large Canadian company like Magna or Bombardier or SNC-Lavalin involved in the business, then the hope is that other smaller Canadian companies might follow and that they might create opportunities, in the same way that Kinross has created opportunities through its investment for the sale of cold weather technologies. It is just a question of time.

An organization such as CERBA, which is expanding its membership, is a very effective way of doing that because it identifies business opportunities and it has an open membership. When new trade commissioners go to Moscow, CERBA arranges something in Toronto or Vancouver. When there is a new trade commissioner from Russia here, CERBA has arranged for meetings in Toronto for this individual so that he can talk to the business community in that city. It is an effective way of trying to build our business relationship.

The bilateral trade between Holland and Russia is something like \$30 billion. I could be wrong, but that figure sticks in my mind. A lot of it is oil because of Royal Dutch Shell. This shows the potential of a relatively small country, with petroleum interests, obviously, and what you can do in this market.

It takes time, and there is obviously a concern. You mentioned the legal process, which is an issue. In Russia, there is no question that we believe that the court system and the rule of law need some work. Some Canadian companies have experienced the wrong side of that.

On the other hand, back to Kinross, the president, Tye Burt, wrote an op-ed in *The Globe and Mail* in June of this year on the advantages of investing in Russia. He made a solid case for it to try to encourage other Canadian companies to follow the lead of Kinross.

I have one further comment. It is not related to Mr. Burt's article, but it occurred to me as well that President Medvedev made some interesting statements to a liberal Russian magazine

avoir un partenaire russe quelconque. On doit également songer à d'éventuels partenaires européens ou américains. Un certain nombre de multinationales canadiennes ont trouvé des entreprises avec lesquelles elles pourraient collaborer.

Par exemple, SNC-Lavalin vient tout juste d'acquérir une participation de 48 p. 100 dans une société d'ingénierie russe qui compte environ 800 ingénieurs. Elle ne pouvait pas détenir une participation supérieure à 48 p. 100 en raison des règles qui, comme l'a mentionné M. Hill, restreignent l'investissement étranger dans les sociétés qui exploitent des ressources naturelles. Cette société d'ingénierie mène ses activités dans le secteur pétrolier et gazier et dans le secteur des produits chimiques, et je crois que SNC-Lavalin a l'impression que, grâce à ce partenariat avec cette société, ou à sa participation partielle, elle pourra étendre ses activités sur le marché russe et sur le marché international.

Si une grande entreprise canadienne comme Magna, Bombardier ou SNC-Lavalin fait des affaires en Russie, alors d'autres entreprises canadiennes plus modestes pourront peut-être leur emboîter le pas et créer des débouchés, de la même façon que Kinross a généré des possibilités en investissant pour encourager la vente de technologies pour les climats froids. Ce n'est qu'une question de temps.

Une organisation comme l'AACRE, dont le nombre de membres va en augmentant, fait du très bon travail à cet égard, car elle cerne les occasions d'affaires et fonctionne selon le principe de l'adhésion ouverte. Lorsque de nouveaux délégués commerciaux se rendent à Moscou, l'AACRE organise des activités à Toronto ou à Vancouver. Lorsqu'un nouveau délégué commercial de la Russie vient au Canada, l'AACRE organise des réunions à Toronto pour que ce délégué puisse s'entretenir avec les gens d'affaires de cette ville. C'est une excellente façon de solidifier la relation commerciale entre les deux pays.

Les échanges commerciaux entre la Hollande et la Russie s'élèvent à environ 30 milliards de dollars. Je me trompe peut-être, mais ce chiffre m'est resté à l'esprit. Le commerce du pétrole compte pour une grande part de ces échanges en raison des activités de Royal Dutch Shell. Cela montre les possibilités qu'offre un pays relativement modeste, qui possède des intérêts pétroliers, certes, et ce qu'on peut accomplir sur ce marché.

Cela prend du temps, et il y a évidemment lieu de s'inquiéter. Vous avez parlé du processus judiciaire, qui est problématique. Il ne fait aucun doute que nous croyons que, en Russie, il faut améliorer le système judiciaire et renforcer la primauté du droit. Certaines entreprises canadiennes ont d'ailleurs vu le revers de la médaille.

D'un autre côté, si nous revenons à Kinross, le président, Tye Burt, a envoyé une lettre d'opinion au *Globe and Mail* en juin dernier pour faire valoir les avantages d'investir en Russie. Il a formulé des arguments solides pour inciter les autres entreprises canadiennes à suivre l'exemple de Kinross.

J'aurais un autre commentaire à faire; il ne concerne pas l'article de M. Burt. Je me suis rappelé que le président Medvedev a également fait des déclarations intéressantes dans un magazine

within the last month. Mr. Medvedev spoke about the need for Russia to change, about the need for the rule of law, the need to end corruption, the need to meet this demographic deficit that they have, where I think 800,000 people die every year. I think the life expectancy now for males in Russia is lower than it was during the Soviet period.

President Medvedev has recognized these challenges and has simply put them out as something that they have to deal with. Whether they are able or he is able to do it is another question. We will send you a copy of his remarks as well.

**The Chair:** Thank you, Mr. Hage. We have the article by Kinross. The other article would be useful. I agree with you; it was a very enlightening piece to read. I thought for a moment that he was getting paid by the Russian government, but obviously not.

**Senator Dawson:** Could you confirm the numbers between Holland and Russia?

**Mr. Hage:** Yes, I will do that.

**Senator Dawson:** It is a good example for us to use when we have our discussions.

At the same time, we have great transparency during our proceedings, as we are televised and listened to. To that end, you may not want to discuss some issues in such a transparent forum.

We would certainly appreciate through the chair and through the clerk that you could give us any information, understanding that these committees are bipartisan and try to defend Canada's interests. Those messages can either be positive or so-called "hot buttons" that we should avoid in our discussions.

We try to keep our distance from the government, and those on this side of the committee even more, but we certainly believe in the interests of Canada. Any key messages can be either positive or to be avoided that you think should not necessarily be televised, we would appreciate knowing.

**Mr. Hage:** There is nothing I have said now or will say in the future that is not public. Our position on Russia is an open position. There are no other messages to give you.

**Senator Stewart Olsen:** Are helping to advance Russia's interest in the WTO?

**Mr. Hage:** The WTO incident caught everyone by surprise. The negotiations were proceeding and we had had bilateral negotiations with them to iron out some of our own bilateral issues. It had taken some time, but we were more or less satisfied by the end of the process. Other countries, the European Union and the Americans, had done the same. I think the European Union had largely resolved its issues; the Americans had not entirely done so. Then, out of the blue comes this announcement by Prime Minister Putin that they will form a customs union and make a joint application, which is I think is the first time that has

russe libéral le mois dernier. Il a affirmé qu'il était essentiel que la Russie évolue, qu'elle respecte la primauté du droit, qu'elle mette un terme à la corruption et qu'elle comble le déficit démographique, car je crois que 800 000 personnes meurent chaque année en Russie. Je crois que l'espérance de vie des hommes russes est maintenant inférieure à ce qu'elle était pendant le régime soviétique.

Le président Medvedev a reconnu que la Russie faisait face à ces problèmes et a simplement déclaré qu'elle devait les régler. Qu'elle soit capable ou non de le faire, c'est une autre question. Nous vous enverrons aussi une copie de ses déclarations.

**Le président :** Merci, monsieur Hage. Nous avons l'article écrit par le président de Kinross. L'autre article pourrait aussi nous être utile. Je suis d'accord avec vous : cet article était très instructif. J'ai cru un moment qu'il était payé par le gouvernement russe, mais, à l'évidence, ce n'était pas le cas.

**Le sénateur Dawson :** Pourriez-vous confirmer la valeur des échanges commerciaux entre la Hollande et la Russie?

**M. Hage :** Oui, je le ferai.

**Le sénateur Dawson :** Ce sera un bon exemple à citer pendant nos discussions.

D'un autre côté, nous faisons preuve de beaucoup de transparence pendant la séance, car elle est diffusée à la télévision. Par conséquent, vous préférez peut-être ne pas aborder certaines questions sur une tribune aussi transparente.

Nous vous serions certainement très reconnaissants de nous transmettre, par l'intermédiaire du président et du greffier, tout renseignement utile, dans la mesure où les comités sont multipartites et tentent de défendre les intérêts du Canada. Il pourrait s'agir de messages positifs à communiquer ou de sujets épineux à éviter pendant nos discussions.

Nous essayons de nous distancier du gouvernement, surtout les membres qui siègent de ce côté-ci du comité, mais nous croyons certainement qu'il faut défendre les intérêts du Canada. Il y a peut-être des renseignements concernant les sujets à aborder ou à éviter pendant votre visite que vous préféreriez nous communiquer en privé.

**M. Hage :** Rien de ce que j'ai dit jusqu'à maintenant ou que je dirai ultérieurement n'est de nature privée. Notre position à l'égard de la Russie est connue de tous. Il n'y a aucun autre message que nous souhaitions transmettre.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Aidez-vous la Russie à promouvoir ses intérêts auprès de l'OMC?

**M. Hage :** L'incident lié à l'OMC a pris tout le monde par surprise. Les négociations allaient bon train, et nous avions engagé des pourparlers avec les parties concernées pour régler certaines questions bilatérales. Il a fallu un certain temps, mais nous étions relativement satisfaits de l'issue des négociations. D'autres pays, l'Union européenne et les États-Unis, avaient fait la même chose. Je crois que l'Union européenne avait réglé la plupart des détails; les États-Unis n'avaient pas tout à fait terminé. Puis, sans crier gare, le premier ministre Poutine a annoncé que la Russie formerait une union douanière et



ever been done in the WTO. That was viewed as maybe a setback for the process because I think it is better to have Russia as a member of the WTO than not a member. It is certainly worth asking them. We raised it as well on the recent visit I attended with Minister Day in Kazakhstan, and they seem intent on doing it. Initially, we thought this was something that just might pass, but now they are talking about having this customs union up and running by January 1. I think it is a reasonable question to ask them if they do not think that this is setting back their application. They were getting frustrated, they said, by the length of time it was taking to get into the WTO. China is a member and has been for a number of years. They were well on the road, and I think our negotiators could not figure out why they took this move.

**Mr. Hill:** The WTO negotiations operate on two different levels, so, on a bilateral level we have concluded negotiations with Russia and did so some four years ago. What has been remaining to negotiate is their accession on the multilateral level where the stumbling blocks have been on agricultural subsidies. Russia's perception has been that the type of subsidy they are offering is WTO-consistent and should be cut out of the negotiation, or the requirement that not only Canada but the U.S., Australia and a number of other countries have pointed out are inconsistent for their application to be blessed on the multilateral level. That is the key stumbling block. On a bilateral level, as I mentioned earlier, those negotiations have already been concluded with Russia.

**The Chair:** I have some comments on the recently launched Global Commerce Strategy, particularly what generally you expect from it. Are there sufficient resources being allocated to it? I would also like to know if some of those resources are being directed to helping the small- and medium-sized enterprises.

**Mr. Hage:** I will ask Mr. Hill for comments as well on the question of the SMEs, but the monies that have been given have been preserved and, yes, it is going ahead. I think it has been a quite successful strategy. It was blessed by cabinet and announced and it is proceeding as planned. Russia certainly is part of that strategy, as are the other BRIC countries. I think we are starting to see some success in the Russian side of things, where our trade is obviously very much on the increase. We are working on trade barriers and these seem to have arisen mainly because of the economic downturn. We are hoping that as Russia starts getting back on its feet that these will also start to dissipate. On that score, I think it is working well. You can encourage the Russians to look at Canada as a positive trading partner.

présenterait une demande conjointe; si je ne me trompe pas, c'est la première fois qu'on présente une telle demande à l'OMC. Cette annonce a été perçue comme un recul, car je crois qu'il est plus avantageux que la Russie adhère à l'OMC que le contraire. Cela vaudrait certainement la peine d'interroger les autorités russes à cet égard. Nous avons également soulevé cette question au cours de notre dernière visite au Kazakhstan en compagnie du ministre Day, mais ces pays semblent maintenant résolus à aller de l'avant. Au début, nous avons cru que cette idée leur passerait, mais ils parlent maintenant de former cette union douanière et de la rendre fonctionnelle d'ici le 1<sup>er</sup> janvier. Je crois qu'il serait raisonnable de demander au gouvernement russe s'il n'a pas l'impression que cette décision retarde son adhésion. Il soutient qu'il était frustré de la lenteur du processus d'adhésion à l'OMC. La Chine en est membre depuis un certain nombre d'années. La Russie se rapprochait de son objectif, et je crois que nos négociateurs ne comprenaient pas pourquoi elle avait pris cette décision.

**M. Hill :** Les négociations en vue d'une adhésion à l'OMC comportent deux volets. D'abord, sur le plan des relations bilatérales, nous avons conclu les négociations avec la Russie il y a environ quatre ans. Il restait donc à négocier leur participation aux échanges multilatéraux, et les négociations ont achoppé sur les subventions à l'agriculture. La Russie a l'impression que le type de subvention qu'elle offre est conforme aux règles de l'OMC et ne devrait donc pas faire l'objet de négociations ou que les exigences relatives aux échanges multilatéraux qui sont imposées par le Canada, mais aussi par les États-Unis, l'Australie et un certain nombre d'autres pays, empêchent l'acceptation de sa demande. Il s'agit du principal obstacle. Comme je l'ai mentionné, ces négociations bilatérales avec la Russie étaient déjà terminées.

**Le président :** J'aurais des questions à poser sur la Stratégie commerciale mondiale, qui a récemment été mise en œuvre; j'aimerais particulièrement savoir quelles sont vos attentes générales à l'égard de cette stratégie. Lui a-t-on alloué suffisamment de ressources? J'aimerais également savoir si une partie de ces ressources sont destinées aux petites et moyennes entreprises.

**M. Hage :** Je laisserai à M. Hill le soin de commenter la question des PME, mais je peux vous affirmer que les sommes que le gouvernement a affectées à la stratégie ont été maintenues et que la stratégie va effectivement de l'avant. Je crois que, jusqu'à maintenant, elle donne d'excellents résultats. Le Cabinet l'a approuvée, elle a fait l'objet d'un lancement officiel, et sa mise en œuvre se poursuit comme prévu. La Russie est évidemment visée par cette stratégie, de même que les autres pays BRIC. Je crois que la stratégie commence à porter ses fruits du côté de la Russie, car nos échanges avec ce pays affichent une hausse marquée. Nous tentons d'éliminer les obstacles au commerce, qui semblent se dresser principalement en raison du ralentissement économique. Nous espérons que, à mesure que l'économie de la Russie reprendra de la vigueur, ces barrières seront progressivement éliminées. À ce chapitre, je crois que la stratégie est efficace. On peut inciter la Russie à considérer le Canada comme un partenaire commercial avantageux.



Russian investment in Canada, however, has not been as high as Canadian investment in Russia. Again, the Canadian market is open for investment. They have bought a number of Canadian companies. Viceroy homes is one. There is a tractor company in Winnipeg that they have also bought. It is an interesting range of investment, but nothing terribly high over time.

**Mr. Hill:** The Global Commerce Strategy, and then the Russian strategy that is one of the 13 sub-parts that flows from that, focuses on it as a key market and a market to develop. It does not have a specific SME bent to it. However, the whole network and support mechanism of the Canadian Trade Commissioner Service and the services that are applied or offered to Canadian businesses has a SME focus. The mechanisms to support SME entry into markets such as Russia or into any of the BRIC countries are there. It is not part and parcel of a specific global commerce strategy.

**The Chair:** Thank you, Mr. Hage, Mr. Hill and Mr. Sarty. Mr. Hill, it was a pleasure travelling with you some months back. Hopefully, we made some contribution.

We look forward to seeing you again. We should reconvene after we come back and compare notes. Thank you for your valuable insight, and we look forward to seeing you when we come back.

**Mr. Hage:** We would welcome that. Thank you.

**The Chair:** As I indicated earlier, appearing before the committee today is Mr. Migranyan. I hope I do your name justice. Mr. Andranik Migranyan is Director of the Institute for Democracy and Cooperation, based in New York. Thank you for coming here from New York.

Founded in 2007, the institute is a new non-governmental think tank dedicated to analyzing, defining and promoting mutual understanding and cooperation between Russia and the U.S. The institute endeavours to promote strong relationships across all sectors — governmental, financial, economic and cultural.

**Andranik Migranyan, Director, Institute for Democracy and Cooperation:** Mr. Chair, honourable senators, it is a great honour for me to be here today to share my views about Russian domestic and foreign policy. It is very hard for every professor to be limited to 10 minutes but I will try to be as short as possible. I would like to give you some insight on three blocks of problems on which I would like to focus my attention and your attention.

Toutefois, l'investissement de la Russie au Canada n'est pas aussi élevé que l'investissement du Canada en Russie. Encore une fois, le marché canadien est ouvert à l'investissement. Des intérêts russes ont acheté un certain nombre d'entreprises canadiennes, par exemple Viceroy Homes. Ils ont également acquis un fabricant de tracteurs de Winnipeg. Il s'agit d'une forme d'investissement intéressante, mais il n'y a eu aucune transaction de grande importance jusqu'à maintenant.

**M. Hill :** La Stratégie commerciale mondiale, et la Stratégie relative à la Russie qui fait partie de l'un des 13 volets qui découlent de la Stratégie commerciale mondiale, vise à promouvoir la Russie comme un marché clé et un marché prometteur, mais elle ne prévoit pas de mesures axées sur les PME. Toutefois, le réseau et le mécanisme de soutien d'ensemble du Service des délégués commerciaux du Canada et les services qui sont offerts aux entreprises canadiennes s'adressent également aux PME. Il existe des mécanismes pour aider les PME à accéder à des marchés comme la Russie ou tout autre pays BRIC. Mais ces mécanismes ne font pas partie d'une stratégie commerciale mondiale précise.

**Le président :** Je vous remercie, monsieur Hage, monsieur Hill et monsieur Sarty. Monsieur Hill, ce fut un grand plaisir de voyager avec vous il y a quelques mois. J'espère que nous avons fait œuvre utile.

Nous serons heureux de vous accueillir de nouveau parmi nous. Nous devrions nous réunir après notre voyage pour faire le bilan de notre expérience. Nous vous remercions de l'information utile que vous nous avez communiquée, et nous serons ravis de vous revoir à notre retour.

**M. Hage :** Cela nous ferait très plaisir. Merci.

**Le président :** Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous accueillons également aujourd'hui M. Migranyan. J'espère que je prononce bien votre nom. M. Andranik Migranyan est directeur de l'Institut pour la démocratie et la coopération, situé à New York. Je vous remercie d'avoir fait le voyage de New York à Ottawa.

L'institut, qui a été fondé en 2007, est un groupe de réflexion non gouvernemental voué à l'analyse, à la définition et à la promotion de l'entente mutuelle et de la coopération entre la Russie et les États-Unis. L'institut s'attache à promouvoir l'établissement de relations solides dans tous les secteurs — gouvernemental, financier, économique et culturel.

**Andranik Migranyan, directeur, Institut pour la démocratie et la coopération :** Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est un grand honneur pour moi de me présenter devant vous aujourd'hui pour vous présenter mon point de vue sur la politique intérieure et étrangère de la Russie. Il est très difficile pour n'importe quel professeur de se restreindre à 10 minutes, mais j'essaierai d'être aussi bref que possible. J'aimerais vous donner un aperçu de trois ensembles de problèmes sur lesquels j'aimerais concentrer mon attention et attirer la vôtre.

At this moment in the economy of Russia, during the last couple of weeks, we had two investment forums in Russia in Sochi and in Moscow. All Russian leaders, including Mr. Putin, Mr. Kudrin and the chairman and deputy chairman of the central banks considered that the decline is over for Russia.

Also, the decline of the economy turned out to be not as deep as they expected. The expectation was about 8.5 per cent or more, but they said that, by the end of the year, it will be 8 per cent or even less. Inflation will be less than they expected, and they said that there are even some signs of a little growth, which means that at this moment, the Russian economy is in a process of stabilization, growth and recovery. As Deputy Prime Minister and Minister of Finance Kudrin mentioned, it will take three to four years before the Russian economy has fully recovered.

What measures were taken during the crisis? In this case, the Russian government was not original; they did the same as the other governments. They spent a lot of money rescuing the banks, different industries and companies, especially companies in cities which were one-company cities, where all the population worked for the company and they needed to be rescued. Had they not, the rate of unemployment could have been enormously high.

During this severe crisis and very deep decline, the Russian government succeeded in keeping practically all social expenditures on the same level as they promised. This could not have happened if the Russian government could not mobilize enormous hard currency reserves during previous years because of high prices on oil, gas and other raw materials. As a result, the Russian government spent more than \$200 billion on all these measures. This was one of the serious measures taken by the government, which practically prevented the population from rebellion or action against the government, which happened in many Baltic republics, the Balkans and other places. However, in some places in Russia, there were some actions against the local authorities because of closure of the factories and job losses.

Unemployment is still very high; it is about 10 per cent, which is about equal to the United States where they have 9.8 per cent unemployment.

However, there is a problem. Due to the crisis, there is a decline of new immigrants from former Soviet republics and other countries coming to Russia to get jobs. The Russian economy needed these newcomers, but now we have between 5 million and 10 million illegal immigrants. Experts consider it is 5 million but official statistics say 10 million. They are in Russia and are in the process of adaptation and integration into the society. If the economy increases, because of the serious problems in the demography in Russia, these unemployed will be easily consumed in a couple of years because there is no new workforce

En ce moment, vu la conjoncture économique en Russie, on a tenu au cours des dernières semaines deux forums d'investissement au pays, soit à Sotchi et à Moscou. Tous les dirigeants russes, y compris M. Poutine, M. Koudrine, ainsi que le président et le vice-président de la banque centrale, étaient d'avis que le déclin de la Russie est terminé.

En outre, la crise économique s'est révélée moins grave que prévu, alors que l'on s'attendait à un recul de 8,5 p. 100, voire plus, ils ont affirmé que, d'ici la fin de l'année, il sera de l'ordre de 8 p. 100, peut-être moins. L'inflation sera également inférieure aux prévisions, et les dirigeants ont indiqué qu'il y a même quelques signes d'une modeste croissance, ce qui signifie que, en ce moment, l'économie russe amorce un processus de stabilisation, de reprise et de croissance. Comme l'a mentionné le vice-premier ministre et ministre des Finances, M. Koudrine, il faudra de trois à quatre ans avant que l'économie russe soit entièrement rétablie.

Quelles mesures ont été prises pendant la crise? Pour faire face à cette situation, le gouvernement russe n'a pas fait preuve d'originalité; il a fait la même chose que les autres gouvernements. Il a dépensé beaucoup d'argent pour sauver les banques et différentes industries et entreprises, particulièrement les entreprises installées dans des villes où elles étaient le principal l'employeur et où une intervention s'imposait. S'il ne l'avait pas fait, le taux de chômage aurait pu être terriblement élevé.

Durant cette grave crise et ce profond déclin, le gouvernement russe a réussi à garder presque toutes les dépenses sociales au même niveau, comme il l'avait promis. Cela n'aurait pas été possible si le gouvernement russe n'avait pas été en mesure d'accumuler d'énormes réserves de devises fortes pendant les années précédentes grâce au prix élevé du pétrole, du gaz et d'autres matériaux bruts. Ainsi, le gouvernement russe a dépensé plus de 200 milliards de dollars pour ces mesures. C'était l'une des importantes mesures prises par le gouvernement, et celui-ci lui a permis essentiellement d'éviter une récolte populaire ou des manifestations contre le gouvernement, comme cela s'est produit dans de nombreuses républiques baltes, dans les Balkans, et ailleurs. Cependant, il y a eu des réactions contre les autorités locales de certains endroits en Russie à la suite des fermetures d'usines et des pertes d'emploi.

Le taux de chômage est encore très élevé — environ 10 p. 100 — presque le même que celui des États-Unis, où le taux de chômage s'élève à 9,8 p. 100.

Toutefois, il y a un problème. En raison de la crise, on observe une diminution de l'arrivée de nouveaux immigrants provenant d'anciennes républiques soviétiques et d'autres pays pour venir travailler en Russie. L'économie russe avait besoin de ces nouveaux arrivants, mais nous avons maintenant de cinq à dix millions d'immigrants illégaux. Les experts évaluent le nombre à cinq millions, mais les statistiques officielles le situent à dix millions. Ils sont en Russie et sont en train de s'adapter et de s'intégrer à la société. S'il y a croissance de l'économie, vu les graves problèmes démographiques qui affligent la Russie, ces



that can come to the market because of the demographic situation.

Another important thing concerning the Russian economy is that the Russian prime minister emphasized several times that we need a new strategy for growth. The crisis showed how the Russian economy is dependent on oil and energy supply prices, which means there is a need for very fast modernization and diversification of the economy. That is why Russia needs new quality of growth.

This is something that goes back to Mr. Putin's strategic program 2020, which he submitted to the Russian Parliament and Russian political and social groups in the Kremlin before he left office. As a member of the Valdai Discussion Club, when we met him a couple of weeks ago, he said that the 2020 strategy is still the strategy for government, and we will make breakthroughs in areas of high-technology, knowledge and nanotechnologies and informational technologies. He also said Russia needs to change its economic structure.

To finalize this part of my presentation, I would like to say that Mr. Putin had a conference at Salekhard, the site of the largest gas reserves. I do not know whether Canadians participated or not, but major European and American oil and gas companies were there. He said now the Russian economy is open. We need investments and foreign companies to come, not only with their money, but also with their technology.

Russia, with great enthusiasm, has perceived the idea of the deal between Sberbank and Magna about buying Opel, the Germany company. This is not just a joint investment in Germany. Canadian and Western technology is coming to Russia. Together with gas companies and factories, they intend to build new Russian cars based on new technologies, which is a very positive and new thing in the Russian economy.

What is the situation in the political sphere? In Russia, we are in a process of forming new political systems. In Russia, the ruling elite and political parties are openly against any values or institutional system based on liberal democracy and its values.

Everyone is in favour of multi-party rights, liberties, civil rights and political rights. Of course, we know that Russia has very limited experience with this democratic experiment and implementation of democracy as an institutional framework and as a value system in the country, makes this a hard process.

At this moment, I would emphasize one aspect of the problem — the party system building. In the 1990s, we had only one party, the Communist Party. The other parties were inside the Moscow Garden Ring, not outside and not covering the country as a whole. In the late 1990s and 2000s, we have a dominant party in our political system and several other parties are represented in Parliament. As political theorists could say, this is a system that reminds us of other well known systems in European and world

sans-emploi seront facilement engloutis dans quelques années, et la situation démographique empêchera toute nouvelle main d'œuvre d'accéder au marché.

Un autre aspect important de l'économie russe, souligné à plusieurs reprises par le premier ministre de la Russie, est qu'il nous faut une nouvelle stratégie de croissance. La crise a montré à quel point l'économie russe dépend du cours du pétrole et de l'énergie, ce qui signifie que l'économie doit se moderniser et se diversifier très rapidement. Voilà pourquoi la Russie doit diversifier ses secteurs de croissance.

C'est une notion qui remonte au programme stratégique 2020 de M. Poutine, qu'il a présenté au Parlement russe et aux groupes sociaux et politiques du Kremlin avant de quitter ses fonctions de président. En sa qualité de membre du club de discussion Valdai, quand nous l'avons rencontré il y a quelques semaines, il a affirmé que le gouvernement continue de suivre la stratégie 2020, et que le pays fera des percées dans les domaines des technologies de pointe, du savoir, des nanotechnologies et des technologies de l'information. Il a ajouté que la Russie doit changer la structure de son économie.

Pour clore ce volet mon exposé, j'aimerais mentionner que M. Poutine a organisé une conférence à Salekhard, site de la plus importante réserve de gaz naturel. J'ignore si les Canadiens y ont participé, mais d'importantes entreprises pétrolières et gazières européennes et américaines y étaient. M. Poutine a affirmé que l'économie russe est maintenant ouverte. Il nous faut des investissements et des entreprises étrangères qui viennent non seulement avec leur argent, mais également avec leur technologie.

La Russie voit avec beaucoup d'enthousiasme la transaction entre la Sberbank et Magna pour l'acquisition d'Opel, l'entreprise allemande. Il ne s'agit pas simplement d'un investissement conjoint en Allemagne : la technologie canadienne et occidentale s'en vient en Russie. De concert avec les entreprises gazières et les usines, ils ont l'intention de construire de nouvelles automobiles russes misant sur de nouvelles technologies, ce qui constitue une nouveauté très positive pour l'économie russe.

Quelle est la situation sur la scène politique? En Russie, nous sommes en train de mettre en place de nouveaux systèmes politiques. En Russie, l'élite dirigeante et les partis politiques s'opposent ouvertement à toute valeur ou tout système institutionnel fondé sur la démocratie libérale et ses valeurs.

Tout le monde est en faveur du multipartisme, des droits et libertés individuelles et des droits politiques. Bien entendu, nous savons que la Russie possède très peu d'expérience en matière de démocratie, ce qui rend difficile ce processus de mise en œuvre de la démocratie en tant que cadre institutionnel et système de valeurs au pays.

J'aimerais maintenant mettre l'accent sur un aspect du problème — la mise en place d'un système de partis. Dans les années 1990, nous avions un parti unique, le Parti communiste. Il y avait d'autres partis à Moscou, mais ils n'assuraient pas une présence partout au pays. Depuis la fin des années 1990, notre système politique est caractérisé par un parti dominant, et plusieurs autres partis sont représentés au Parlement, comme le diraient des politologues, c'est un système qui nous rappelle



history which characterized countries and economies in transition, such as Italy after the Second World War, Japan, Mexico and others. That is why some political scientists consider Russia's party system is something like one and a half parties. Although we have tens or hundreds of parties, it is one and a half because, for the time being, one party is dominant and the others are in opposition, but there is competition because another party in just Russia is also backed by government and presidential administration. There is an understanding that, if you do not have conflict, you cannot dynamize the system. You have stagnation, and we know what that means. We had one-party domination and there was complete stagnation under Mr. Brezhnev and further on.

Even more than that, the politicians and leaders of this party decided internally in a faction of United Russia, which is the dominant party, to create three clubs that compete with each other, and they represent three different spectres of Russian political forces. One club is the Liberal Democratic Party, where we have liberals, free market supporters. Another is the social conservative party, the people who represent the interests of trade unions, working people, middle and lower classes. Another club is the Patriotic Group. If democracy is something that practically all theorists of democracy consider, horizontal negotiations, compromises and concessions, this is the way of teaching these people about the culture of horizontal negotiations, concessions and compromises. In Russian political culture, which was always hierarchical, the zero sum game and the culture of zero sum game dominated.

I want to mention two things very briefly. I would like to make one small correction to the presentation of the Director General from Foreign Affairs. Two things happened that are very important to the Russian political system, and then I will make my small correction.

In 2008, President Putin had every chance to amend the Constitution, have the dominant party in Parliament and regional Parliaments and to run for a third term, but he did not do that. Not doing so showed that Russia is not following the part of Central Asia or some Asian dictatorships. Russia is trying to be more advanced in the sense of European standards.

Further, two of the most important positions in executive power — presidential and prime ministerial — were not party positions, which was abnormal according to normal political systems in Europe or other civilized countries. Mr. Putin became the head of the party. The new president, Mr. Medvedev, ran and was nominated by the party, which is a step forward in the development of the party system.

The last point, which is important, is that the president no longer appoints the governors. The winning party nominates its candidate and the president must appoint the candidate from the winning party, which is a kind of parliamentary system at the local level. My correction is that I was member of the Valdaï

d'autres systèmes bien connus dans l'histoire mondiale et européenne, du fait qu'il affiche des caractéristiques propres aux pays et aux économies en transition, comme l'Italie après la Seconde Guerre mondiale, le Japon, le Mexique et d'autres encore. C'est pourquoi certains politologues décrivent le régime des partis russes comme un régime à un parti et demi. Même si nous avons des dizaines ou des centaines de partis, c'est un système à un parti et demi parce que, pour l'instant, un parti domine et les autres s'y opposent; mais il y a de la concurrence, parce qu'un autre parti, en Russie seulement, est également soutenu par le gouvernement et l'administration présidentielle. D'aucuns s'entendent pour affirmer que, s'il n'y a pas de conflit, il n'est pas possible de dynamiser le système. C'est un système stagnant, et nous savons tous ce que cela signifie. Nous avons vécu la domination d'un parti unique, et la stagnation était complète sous le régime de M. Brejnev et ses successeurs.

Qui plus est, les politiciens et les dirigeants d'une faction interne de ce parti dominant, Russie unie, ont décidé de créer trois clubs qui se font concurrence et qui représentent trois spectres distincts des forces politiques russes. L'un de ces clubs est le Parti libéral-démocrate de Russie, où l'on retrouve les libéraux partisans du libre marché. On trouve également le parti social-conservateur, qui représente les intérêts des syndicats, des ouvriers, de la classe moyenne et des classes inférieures. Le dernier club est le Groupe patriotique. Si la démocratie, de l'avis de presque tous ses théoriciens, tient à des pratiques telles que les négociations horizontales, les compromis et les concessions, c'est ainsi qu'il faut enseigner à ce peuple la culture de ces pratiques. La culture politique russe, éminemment hiérarchique depuis toujours, a été dominée par le jeu à somme nulle et toute la culture que cela suppose.

Je veux mentionner très brièvement deux choses. J'aimerais apporter une petite correction à l'exposé présenté par le directeur général des Affaires étrangères. Je vais vous parler de deux événements qui ont été très importants pour le système politique russe, puis j'apporterai ma petite correction.

En 2008, le président Poutine avait la possibilité de modifier la Constitution, de contrôler le parti dominant au Parlement et dans les parlements régionaux et de briguer un troisième mandat, mais il ne l'a pas fait. Ce faisant, la Russie a démontré qu'elle ne suit pas l'exemple de l'Asie centrale ou de certaines dictatures asiatiques. La Russie tente d'être plus progressiste, au sens des normes européennes.

De plus, deux des plus importants postes du pouvoir exécutif — les postes de président et de premier ministre — n'étaient pas des postes partisans, ce qui était atypique, selon les systèmes politiques habituels en Europe ou dans d'autres pays civilisés. M. Poutine a pris la tête du parti. Le nouveau président a remporté les élections et a été nommé par le parti, ce qui constitue une étape de plus vers la mise en place d'un régime de partis.

Le dernier élément que j'aimerais faire remarquer, qui est important, c'est que le président ne nomme plus les gouverneurs. Le parti qui a remporté les élections nomme son candidat, et le président doit nommer le candidat du parti gagnant, ce qui correspond à une espèce de système parlementaire à l'échelon

group when President Putin was asked if he would run and if there would be a competition between him and Mr. Medvedev. He did not say we would decide who among us will be the president. He said the group will decide who will run on behalf of the party who is in power and then let people decide who will be the president. This is a correction which means that no one will ignore the will of the people and there will be an election and these two gentlemen have not yet decided who will run.

It is interesting in that it seems to be commonplace in Western media to speak about the confrontation between prime minister or president, the competition between them and the potential conflicts. I do not think that is the reality, at this moment at least. Of course there are members of these two teams who are very much interested in their fate and future and are actively involved in these kinds of things. I do not think it is positive to try to play one against another, which is sometimes done and not very successfully. Last week, being in Washington and having meetings with the members of the Obama administration, I told them, and I do not think they are very happy. They advised Obama to make his remarks before visiting Moscow. He had to indirectly apologize before Mr. Putin because he said he was not a man of modern vision but a man from the past. He had to speak many compliments which he otherwise would not have needed to.

Very briefly, I will discuss the foreign policy priorities of modern Russia. The number one foreign policy priority is post-Soviet space, and Russia would like to have a stable neighbourhood and good relations between all its neighbours.

The second priority is the integration of at least part of the Soviet's space. In this sense, there is a process going on with Belarus and with the other member countries of the Eurasian Economic Community, including Kazakhstan, Belarus, Russia, Tajikistan, Uzbekistan and Kyrgyzstan.

Another priority is to prevent further enlargement of NATO to the east, with the inclusion of countries like Ukraine and Georgia into NATO. Another priority President Medvedev proposed recently is the new architecture of Euro-Atlantic security. According to Russian officials, the existing institutions are not relevant to modern international relations.

Another priority is support of the forces of NATO in Afghanistan. In that sense, not only President Obama made a decision to cancel the deployment of this third position area in the Czech Republic and Poland. Russia, during the summit in Moscow, signed an agreement that lets Americans supply military goods, armaments and military supplies to Afghanistan through Russian territory, which means it is reciprocity.

local. La correction que je veux apporter est la suivante : je faisais partie du groupe Valdai quand on a demandé au président Poutine s'il allait briguer la présidence et se mesurer à M. Medvedev. Il n'a pas dit que nous allions décider qui serait le président. Il a dit que le groupe déciderait qui allait se présenter au nom du parti au pouvoir et que le peuple allait alors décider qui serait le président. Cette correction signifie que nul ne fera fi de la volonté du peuple, qu'il y aura une élection et que ces deux hommes n'ont pas encore décidé du prochain candidat.

Il est intéressant de constater qu'il est courant chez les médias occidentaux de parler de la confrontation entre le premier ministre et le président, de la concurrence entre eux et des conflits potentiels. Je ne crois pas que cela reflète la réalité, du moins pour l'instant. Bien entendu, il y a des membres de ces deux équipes qui ne se préoccupent que de leur destinée et de leur avenir et qui participent activement à ce genre de choses. Je ne crois pas qu'il soit utile de chercher à les monter l'un contre l'autre, ce qui se fait parfois, sans beaucoup de résultats. La semaine dernière, alors que j'étais à Washington et que je rencontrais les membres de l'administration Obama, c'est ce que je leur ai dit, et je crois qu'ils n'ont pas beaucoup apprécié. Ils avaient conseillé à Obama de faire ses commentaires avant de se rendre à Moscou. Il a dû présenter indirectement des excuses à M. Poutine pour avoir affirmé qu'il était non pas un homme de vision moderne, mais un homme du passé. M. Obama a dû lui faire beaucoup de compliments, ce qui n'aurait pas été nécessaire autrement.

Je vais parler très brièvement des priorités de la politique étrangère de la Russie moderne. La grande priorité en matière de politique étrangère est l'espace postsoviétique, et la Russie aimerait avoir un voisinage stable caractérisé par de bonnes relations entre tous ses voisins.

La deuxième priorité est l'intégration d'une partie de l'espace soviétique. Un processus est en cours à cette fin avec le Belarus et les autres pays membres de la Communauté économique eurasiennne, y compris le Kazakhstan, le Belarus, la Russie, le Tadjikistan, l'Ouzbékistan et le Kirghizstan.

Une autre priorité consiste à empêcher toute expansion supplémentaire de l'OTAN vers l'est, par l'inclusion de pays comme l'Ukraine et la Géorgie. Une autre priorité récemment proposée par le président Medvedev est la nouvelle architecture de la sécurité euro-atlantique. De l'avis des représentants russes, les institutions existantes ne sont plus pertinentes dans le contexte des relations internationales modernes.

Le soutien aux forces de l'OTAN en Afghanistan est une autre priorité. À cet égard, non seulement le président Obama a décidé d'annuler le déploiement de cette troisième zone de position dans la République Tchèque et la Pologne, mais la Russie, pendant le sommet à Moscou, a signé une entente selon laquelle les Américains peuvent fournir des marchandises et des fournitures militaires ainsi que de l'armement à l'Afghanistan en passant par le territoire russe, ce qui souligne la réciprocité.



Of course, Russia's priority is non-proliferation of nuclear weapons and weapons of mass destruction. Here, Russia is very supportive of the world community in trying to prevent North Korea and Iran from obtaining nuclear weapons.

Several other things were mentioned by President Medvedev when he was in North America, namely, the reform of the Security Council. The last one was longstanding during the year, and President Medvedev is always mentioning this, namely, the necessity of creating new international structures that would handle more efficiently the financial and economic crisis that happened last year and with which the world community still struggles.

I am ready to answer your questions.

**The Chair:** Mr. Migranyan, I was pleased that you reminded us that Russia as a country is still a very young country and is going through some of the growth challenges that young and new countries experience.

**Senator Wallin:** I appreciate your presentation. Just to figure out what your group is and who you represent, you were an adviser to Mr. Yeltsin at one point. Is that right?

**Mr. Migranyan:** Yes.

**Senator Wallin:** Is the organization that you have in New York privately funded or publicly funded?

**Mr. Migranyan:** It is a non-governmental organization, established by 15 different organizations, members of public chambers in Russia. I am in my second term in the public chamber. We established offices in Paris and New York. There was a longstanding idea that there was a place needed to discuss what democracy is. What is the aim of Russia vis-à-vis the United States or Europe? What are their reasons for dissatisfaction or controversies? That is why, being in New York for more than a year, I regularly organize different kinds of conferences, seminars and meetings.

**Senator Wallin:** In some interviews that you have given, you describe your mandate as studying Western democracy, not Russian democracy.

**Mr. Migranyan:** That is true, but what is important is that I put together a team. When I said that to Mr. McFaul at the White House last week, he said that he is very envious — he is the special assistant to President Obama on Russia — and if he has time, he will come to participate in the seminar. I put together the best theorists and political scientists on democracy, like Adam Przeworski from NYU, Stephen Holmes from NYU, Ian Shapiro and John Dunn from Cambridge, Great Britain. Once we do that kind of seminar, I bring Russian participants, and we discuss democracy in general. One of the books coming out very soon is entitled *Limits of Democracy*. We are interested in what democracy is in the West. We must learn and find out, if we follow these patterns, how the patterns or the model is working.

Bien entendu, la non-prolifération des armes nucléaires et des armes de destruction massive est une priorité de la Russie. En ce qui concerne cet enjeu, la Russie soutient activement les efforts déployés par la communauté internationale pour empêcher la Corée du Nord et l'Iran d'obtenir l'arme nucléaire.

Le président Medvedev a mentionné plusieurs autres choses pendant sa visite en Amérique du Nord, notamment la réforme du conseil de sécurité, qu'il a qualifié de désuet. Le président Medvedev renvoie toujours à cette notion, à savoir la nécessité de créer de nouvelles structures internationales qui permettraient de gérer de manière plus efficace la crise financière et économique qui est survenue l'an dernier dont la collectivité mondiale subit toujours les contrecoups.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président :** Monsieur Migranyan, je suis heureux que vous nous rappeliez que la Russie est encore un très jeune pays et qu'elle subit certaines des épreuves propres à un pays jeune.

**Le sénateur Wallin :** J'ai aimé votre exposé. Afin que nous comprenions mieux en quoi consiste votre groupe et qui vous représentez, vous avez été conseiller de M. Yeltsine à un moment dans votre carrière. Est-ce exact?

**M. Migranyan :** Oui.

**Le sénateur Wallin :** Votre organisme à New York est-il financé par des fonds privés ou publics?

**M. Migranyan :** Il s'agit d'une organisation non gouvernementale, mise sur pied par 15 organismes membres de chambres publiques en Russie. J'en suis à mon second mandat à la chambre publique. Nous avons ouvert des bureaux à Paris et à New York. Depuis longtemps, nous pensions qu'il fallait une tribune pour discuter de la nature de la démocratie. Quel est le but de la Russie face aux États-Unis ou à l'Europe? Quelles sont les causes de leur mécontentement ou l'origine des controverses? C'est pourquoi, étant à New York depuis plus d'un an, j'organise régulièrement différents types de conférences, de colloques et de réunions.

**Le sénateur Wallin :** Dans certaines entrevues que vous avez données, vous avez décrit votre mandat comme étant l'étude de la démocratie occidentale, pas de la démocratie russe.

**M. Migranyan :** C'est vrai, mais ce qui compte, c'est que j'ai créé une équipe. Quand j'en ai parlé à M. McFaul à la Maison-Blanche la semaine dernière, il m'a dit qu'il était très envious — il est l'assistant spécial du président Obama sur la Russie — et que s'il a le temps, il viendra participer au colloque. J'ai réuni les meilleurs théoriciens et politologues en matière de démocratie, comme Adam Przeworski et Stephen Holmes, de l'Université de New York, et Ian Shapiro et John Dunn, de Cambridge, en Grande-Bretagne. Quand nous organisons ce type de colloque, j'amène des participants russes et nous parlons de la démocratie en général. Un des livres qui sera publié très bientôt est intitulé *Limits of Democracy*. Nous nous intéressons à ce qu'est la démocratie en Occident. Il nous faut apprendre et comprendre comment fonctionne ce système ou ce modèle pour le suivre.



**Senator Wallin:** Would you describe yourself — as I read in an article — as part of the modern Russian soft power machine? There are public relations companies being hired, and we have heard from people mediating between Russian businesses and Canadian businesses. There is a more aggressive approach on the part of Russia. Would you describe yourself that way, and would you do so with pride?

**Mr. Migranyan:** If I could describe myself, I would be very proud to be a soft power. It is much better than being a hard power.

The problem is that I have a background. I worked in the U.S. in the late 1980s and early 1990s. I was a student on American affairs, on social democracy, democracy and then on Western political science, which means I speak the same language. I share the same beliefs and the same ideas. That is why it is easier to communicate with my friends here.

**Senator Wallin:** I do not know whether it conflicts with some of the things you said, but your earlier statements seem to suggest that you believe that Barack Obama could somehow make the end of the Cold War real, that the peace dividend was finally going to be delivered, and I do not mean financially. Is that your belief?

**Mr. Migranyan:** I wrote that a week before the election, thinking that Obama would win. Unfortunately, the Cold War is not over yet because Russia is not part of a universal security system, which includes the United States, Canada and the European countries. Russia is alienated. Russia is thinking that NATO is a threat for Russia. Unless this is over, the Cold War continues. That is not only my position. Very prominent theoreticians like Mike Mandelbaum and others condemn Bill Clinton for this one-sided NATO expansion, which alienated and cost our lives in Russia in the 1980s and, in some senses, humiliated as well.

**Senator Dawson:** In the wonderful world of Google, we went to the same site and Senator Wallin stole my question. I did the same thing; I went to look at the institute and saw the same remarks. Your answers shed a little bit of light on your role, whether it is soft power or soft sell.

First, do not get me wrong; I would be more than happy if you opened an office in Canada. We would be happy to have you. The more we exchange and give information, the better off everyone will be. It is important for us. We have to know whom we are speaking to because you are on television and the Internet. Knowing on behalf of whom and who you are being paid by is important to the people listening.

You talked about immigration of 5 million and 10 million. Where are they going in Russia? Are they aiming for the big cities or the wide frontiers of natural resources? Where are they establishing themselves? Although they are illegal, we try to follow them

**Le sénateur Wallin :** Vous décririez-vous — comme je l'ai lu dans un article — comme faisant partie des sphères d'influence de la Russie moderne? Des entreprises de relations publiques sont embauchées, et nous avons entendu des témoignages de personnes agissant à titre de médiateurs entre les entreprises russes et canadiennes. La Russie adopte une approche plus dynamique. Vous décririez-vous ainsi? Êtes-vous fier de cette description?

**M. Migranyan :** Si je pouvais me décrire, je serais très fier de faire partie des sphères d'influence. C'est beaucoup mieux que de faire partie des sphères de coercition.

Votre description n'est pas tout à fait juste, vu mes antécédents. J'ai travaillé aux États-Unis à la fin des années 1980 et au début des années 1990. J'ai étudié les affaires américaines, la sociale-démocratie, la démocratie puis les sciences politiques occidentales, ce qui signifie que je parle la même langue. Je partage les mêmes croyances et les mêmes idées. C'est pourquoi il m'est plus facile de communiquer avec mes amis ici.

**Le sénateur Wallin :** Je ne sais pas si cela contredit certaines des choses que vous avez affirmées, mais vos déclarations antérieures donnent à penser que vous croyez que Barack Obama pourrait, d'une manière ou d'une autre, faire de la fin de la Guerre froide une réalité et que nous pourrions enfin tirer parti des bénéfices de la paix, et je ne veux pas dire sur le plan financier. C'est ce que vous croyez?

**M. Migranyan :** J'ai écrit cela une semaine avant l'élection, parce que je croyais qu'Obama allait gagner. Malheureusement, la Guerre froide n'est pas encore terminée, parce que la Russie ne fait pas partie d'un système de sécurité universel qui inclut les États-Unis, le Canada et les pays européens. La Russie se sent isolée et considère l'OTAN comme une menace. Tant que cela dure, la Guerre froide se poursuit. Je ne suis pas le seul de cet avis. D'éminents théoriciens comme Mike Mandelbaum et d'autres condamnent l'expansion unilatérale de l'OTAN orchestrée par Bill Clinton qui, a isolé la Russie et nous isolés de notre pays dans les années 1980 et a aussi, à certains égards, été cause d'humiliation.

**Le sénateur Dawson :** Grâce au merveilleux monde de Google, nous avons visité le même site et le sénateur Wallin a volé ma question. J'ai fait la même chose; j'ai été voir le site de l'Institut et j'ai vu les mêmes commentaires. Vos réponses jettent un peu de lumière sur votre rôle, qu'il s'agisse de l'influence ou de simples relations publiques.

Tout d'abord, ne vous méprenez pas sur mes intentions : je serais ravi que vous établissiez un bureau au Canada. Nous serions très heureux de vous accueillir. Il est dans l'intérêt de tous que nous échangions le plus d'information possible. C'est important pour nous. Nous devons savoir à qui nous parlons parce que vous vous retrouvez à la télévision et sur Internet. Il est très important pour les gens qui écoutent de savoir qui vous paie et qui sont les gens que vous représentez.

Vous avez parlé d'une immigration touchant de 5 à 10 millions de personnes. Où vont-elles en Russie? Se dirigent-elles vers les grandes villes ou vers les vastes étendues où l'on exploite les ressources naturelles? Où s'établissent-elles? Même s'il s'agit d'immigrants illégaux, nous tentons de suivre leur trace.

**Mr. Migranyan:** Many of them are in the construction business because people come and are hired at lower prices. They live in terrible places, not having legal rights and are limited in their possibilities. That is why they are used in these places. It is mostly in big metropolis areas and rich places where construction is underway.

Aside from that, many people are coming to be babysitters in the houses of the new middle class and upper class. For example, in Moscow, you can not find Muscovites wanting to work in these kinds of jobs. In my family, we had a small child and we had our sixth or seventh nanny. They are from Moldova, Ukraine and different places. These are the kinds of people coming.

However, it is another problem for the eastern regions. The chairman of the public chamber on the national strategy of development noted problems simply finding workers in places like Irkutsk, Chita and Vladivostok. These places lack human resources and China is nearby with large human resources. We have not yet worked on legislation as to who we can bring, what quota there must be and the political consequences.

My next seminar and conference with the Americans will be on October 21 in Washington with the Woodrow Wilson International Centre for Scholars. Over the next two days, Russians will participate in an American conference because Mr. Obama's next priority is legislation about immigration for the United States.

**Senator Dawson:** Your definition of illegal immigrants looks a lot like the United States or ours. They are all looking for the same thing.

**Senator Andreychuk:** I want to pick up on NATO. A lot of talk is that it was not that Russia felt humiliated on NATO, although that was one piece. After the disintegration of the Soviet Union, the effort that should have been made by the West was not in a larger sense. It was not only NATO.

If we look at NATO alone; it is a fact. NATO will continue to be there. NATO wants to have a relationship with Russia, but it will not be dictated by Russia as to NATO's internal workings.

What would be a good approach from NATO to Russia to restart the relationship given the onset of the Georgian issue, the economic crisis, et cetera? A moment exists to revisit this relationship. What would you recommend we do?

**Mr. Migranyan:** The problem is that twice the West had good opportunities to solve this problem. The first time was after the collapse of the Soviet Union when Russia was ready to be part of NATO. Russians did not think they were defeated; Russians

**M. Migranyan :** Bon nombre de ces immigrants travaillent dans le domaine de la construction parce que la main-d'œuvre est abondante et peu coûteuse. Ils habitent des taudis, n'ont pas de droits et ont peu de débouchés. C'est pourquoi on les utilise là-bas. Ils se retrouvent principalement dans les régions des grandes métropoles et dans des endroits riches où il y a de la construction.

À part eux, il y a beaucoup de gens qui viennent en Russie pour être gardiennes d'enfants dans les résidences des nouveaux membres de la classe moyenne et des classes supérieures. Par exemple, à Moscou, il n'y a pas un Moscovite qui acceptera ce genre de travail. Dans ma famille, il y avait un petit enfant et nous en étions à notre sixième ou septième bonne d'enfants. Elles viennent de Moldavie, d'Ukraine et d'ailleurs. C'est le genre de personnes qui viennent en Russie.

Cependant, dans les régions orientales, le problème est tout autre. Le président de la chambre publique de la stratégie nationale du développement a fait observer à quel point il est difficile de trouver des ouvriers dans des endroits comme Irkoutsk, Tchita et Vladivostok. Là-bas, il y a un manque de ressources humaines, alors que la Chine est tout près et a d'importants bassins de ressources humaines. Nous n'avons pas encore travaillé sur les lois pour déterminer qui peut venir en Russie, quels devraient être les quotas et quelles seront les conséquences politiques de ces décisions.

Mon prochain colloque avec les Américains, assorti d'une conférence, aura lieu le 21 octobre, à Washington, en collaboration avec le Woodrow Wilson International Centre for Scholars. Au cours des deux jours qui suivront le colloque, des Russes participeront à une conférence américaine, car la prochaine priorité de M. Obama est la loi américaine sur l'immigration.

**Le sénateur Dawson :** La définition que vous donnez des immigrants illégaux ressemble beaucoup à celle des États-Unis ou à la nôtre. Ils cherchent tous la même chose.

**Le sénateur Andreychuk :** Je voudrais que nous parlions de l'OTAN. On entend beaucoup dire que ce n'est pas tant le fait que la Russie s'est sentie humiliée par l'OTAN, même si cela a joué un rôle. Après l'effondrement de l'Union soviétique, l'effort que l'Occident aurait dû déployer n'était pas suffisamment englobant. Ce n'était pas seulement l'OTAN.

Si nous regardons strictement l'OTAN, c'est un fait. L'OTAN continuera d'exister. L'OTAN veut entretenir une relation avec la Russie, mais refuse que cette dernière lui dicte son fonctionnement interne.

Quelle serait la bonne manière pour l'OTAN d'aborder la Russie pour relancer la relation, compte tenu du déclenchement du problème géorgien, de la crise économique, et cetera? Il existe un moment pour revoir les paramètres de cette relation. Que nous recommandez-vous?

**M. Migranyan :** L'Occident a eu deux bonnes occasions de résoudre ce problème. La première, c'était après la chute de l'Union soviétique, quand la Russie était prête à se joindre à l'OTAN. Les Russes ne considéraient pas qu'ils avaient été



defeated communism themselves. No one came or used force to overthrow the Communist Party. Russians did so by themselves. That is why the Russians were unhappy that they were treated like a defeated nation. Doing what they did, they deserved to be part of the civilized world. They wanted to be there to share the same responsibilities.

Unfortunately, our partners at that time decided that the West could simply ignore them because they were weak, in disarray and a state of chaos. I remember the early 1990s. I was in the Kremlin at that time and in the White House as a senior advisor to the committee on foreign relations with the Russian parliament. We tried to convince our partners that it was the wrong thing to do.

The second opportunity was when Russia became very supportive to NATO forces in Afghanistan. The question was raised that Russia could be part of a universal security structure like NATO.

I recently read something that encouraged me. A fellow who no one could suspect as a Russia sympathizer wrote it. Zbigniew Brzezinski wrote in the most recent issue of *Foreign Affairs* that there may be a need for NATO to sign a treaty with OCST and then with the Shanghai Cooperation Organisation to create a universal security structure.

In a meeting with a famous French intellectual and a couple of others in Moscow, I suggested that if one is proposing the idea that Congress of Vienna was the best place where some countries decided the fate of the world, what is NATO? In a security and military strength sense, it is the United States. What is OCST? It is Russia. What is the Shanghai Cooperation Organisation? It is Russia and China. These three countries should come together and decide what kind of new security architecture they would like and invite countries like Canada and others to participate in shaping this new system.

The need for a new system is ripe. There is a need for new vision. The new American administration is showing some signs that they will move. However, how far they will go is hard to say. This health care problem will make it very hard for the Obama administration to go forward in other directions.

**Senator Mahovlich:** Who are Russia's most important partners — political and economic?

**Mr. Migranyan:** Of course, it is the European Union. The share of the European Union's trade turnover is between 50 per cent and 60 per cent. Within the European Union, Germany is the principal partner, especially with this new construction project.

China and India in the East are very important as well as Turkey. You may not believe it, but almost \$40 billion worth of trade exists between Russia and Turkey.

défait; les Russes ont défait le communisme eux-mêmes. Personne n'est venu ni n'a renversé le Parti communiste par la force. Les Russes l'ont fait eux-mêmes. C'est pourquoi la Russie était mécontente d'être traitée comme une nation défaite. Après un tel exploit, elle méritait de faire partie du monde civilisé; elle voulait y être pour partager les mêmes responsabilités.

Malheureusement, nos partenaires de l'époque avaient décidé que l'Occident pouvait tout simplement faire fi de la Russie parce qu'elle était faible, désorganisée et plongée dans le chaos. Je me souviens du début des années 1990. J'étais au Kremlin à l'époque, et j'exerçais à la Maison-Blanche les fonctions de conseiller principal du comité sur les relations étrangères avec le Parlement russe. Nous avons tenté de convaincre nos partenaires que ce n'était pas la bonne chose à faire.

La deuxième occasion s'est présentée quand la Russie a appuyé fermement les forces de l'OTAN en Afghanistan. À ce moment-là, on avait évoqué la possibilité que la Russie fasse partie d'une structure de sécurité universelle comme l'OTAN.

Récemment, j'ai lu quelque chose qui m'a encouragé, un article rédigé par une personne que nul ne pourrait soupçonner d'être un sympathisant de la Russie. Dans le plus récent numéro de *Foreign Affairs*, Zbigniew Brzezinski a écrit que l'OTAN devrait peut-être signer un traité avec l'OTSC, puis avec l'Organisation de coopération de Shanghai pour créer une structure de sécurité universelle.

Au cours d'une réunion avec un Français célèbre et d'autres personnes à Moscou, j'ai laissé entendre que, si quelqu'un avance que le Congrès de Vienne était la meilleure tribune pour que quelques pays décident entre eux du sort du monde, alors qu'est-ce que l'OTAN? Au chapitre de la sécurité et de la puissance militaire, c'est les États-Unis. Qu'est-ce que l'OTSC? C'est la Russie. Qu'est-ce que l'Organisation de coopération de Shanghai? C'est la Russie et la Chine. Ces trois pays devraient se réunir et décider de la nouvelle architecture de sécurité qu'ils aimeraient mettre en place, et inviter des pays comme le Canada ainsi que d'autres à participer au façonnement de ce nouveau système.

Le monde est mûr pour un nouveau système. Il doit y avoir une nouvelle vision. La nouvelle administration américaine montre quelques signes de volonté d'agir. Cependant, il est difficile de dire jusqu'où elle est prête à aller. Le dossier des soins de santé qui occupe l'administration Obama lui rendra la tâche très difficile quand il s'agira de faire des progrès dans d'autres domaines.

**Le sénateur Mahovlich :** Qui sont les plus importants partenaires politiques de la Russie, sur le plan tant politique qu'économique?

**M. Migranyan :** Bien entendu, c'est l'Union européenne, qui représente de 50 à 60 p. 100 de nos échanges commerciaux. Au sein de l'Union européenne, l'Allemagne est le principal partenaire, particulièrement dans le cadre de ce nouveau projet de construction.

À l'Est, la Chine et l'Inde sont très importants, de même que la Turquie. Vous ne le croiriez peut-être pas, mais la valeur des échanges commerciaux entre la Russie et la Turquie s'élève à presque 40 milliards de dollars.



**Senator Mahovlich:** Where does Canada fit?

**Mr. Migranyan:** I want to use this opportunity to answer the question raised about whether Canada should work through Eastern Europe or directly with Russia. I agree with the director general that it is better to act directly. I have heard that Canada is now developing its western regions. It is easy to communicate through Western Canada with our far eastern and northern areas. They are very rich and need technology and investments.

In this sense, Canada has a good future. I will be organizing seminars with centres here in Canada, perhaps Ottawa, about federalism. I may bring people from the far eastern and northern parts of Russia to discuss these problems.

**The Chair:** Thank you. We once again extend our apologies for our tardiness. We do not control what happens in the chamber. As you saw, our colleague, Senator Nolin, just arrived. The Senate only recessed about 20 minutes ago. I am pleased we received permission to sit while the Senate was in session.

**Mr. Migranyan:** I worked in the Russian Supreme Soviet and Duma. I know how they work. They do sometimes much worse.

**The Chair:** Thank you, Mr. Migranyan. We appreciate your words of wisdom. We will keep some of your advice in mind as we go forth in our research.

Honourable senators, I need you for one moment, but we must go in camera. I need you for two quick issues.

We have a motion to allow staff to remain in the room while we are in camera. All in favour?

**Hon. Senators:** Agreed.

(The committee continued in camera.)

**Le sénateur Mahovlich :** Où se situe le Canada dans tout ça?

**M. Migranyan :** J'aimerais saisir cette occasion pour répondre à la question de savoir si le Canada devrait travailler directement avec la Russie ou passer par l'Europe de l'Est. Je souscris à l'opinion du directeur général selon laquelle il est préférable d'agir directement. J'ai entendu dire que le Canada développe maintenant ses régions de l'Ouest. Il est facile pour nous de communiquer avec l'Ouest canadien en passant par nos régions de l'Extrême-Orient et du Nord. Ce sont des régions où l'on trouve beaucoup de richesses et qui ont besoin de technologies et d'investissements.

Pour cette raison, le Canada a un avenir prometteur. J'organiserai des colloques avec des centres ici au Canada, peut-être à Ottawa, au sujet du fédéralisme. J'amènerai peut-être des gens des régions de l'Extrême-Orient et du nord de la Russie pour discuter de ces problèmes.

**Le président :** Merci. Une fois de plus, nous nous excusons de notre retard. Nous n'avons pas de contrôle sur ce qui se passe en chambre. Comme vous l'avez constaté, notre collègue, le sénateur Colin, vient tout juste d'arriver. L'ajournement de la séance du Sénat n'a eu lieu qu'il y a environ 20 minutes. Je suis heureux que l'on nous ait permis de siéger pendant la séance du Sénat.

**M. Migranyan :** J'ai travaillé au Soviet suprême russe et à la Douma. Je sais comment ils fonctionnent. Ils font parfois pire encore.

**Le président :** Merci, monsieur Migranyan, de vos sages paroles. Nous tiendrons compte de certains de vos conseils lorsque nous poursuivrons notre recherche.

Honorables sénateurs, j'ai encore besoin de vous pour un moment, mais il nous faut aller à huis clos. J'ai besoin de vous pour régler rapidement deux questions.

Nous avons une motion pour permettre au personnel de demeurer dans la salle tandis que nous serons à huis clos. Plaît-il au comité d'adopter la motion?

**Des voix :** D'accord.

(Le comité poursuit ses travaux à huis clos.)











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

*Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Robert Hage, Director General, Europe;

Leigh Sarty, Director, Europe and Central Asia Relations;

James Hill, Director, Europe and Central Asia Commercial Relations.

*Institute for Democracy and Cooperation:*

Andranik Migranyan, Director.

#### TÉMOINS

*Affaires étrangères et Commerce international Canada :*

Robert Hage, directeur général, Europe;

Leigh Sarty, directeur, Relations avec l'Europe et l'Asie centrale;

James Hill, directeur, Relations commerciales avec l'Europe et l'Asie centrale.

*Institut pour la démocratie et de la coopération :*

Andranik Migranyan, directeur.





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

---

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Wednesday, October 7, 2009

---

Le mercredi 7 octobre 2009

---

**Issue No. 16**

**Fascicule n° 16**

**Tenth meeting on:**

**Dixième réunion concernant :**

The rise of China, India and Russia in the global economy  
and the implications for Canadian policy

---

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions sur  
les politiques canadiennes

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, P.C.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Jaffer replaced the Honourable Senator Robichaud, P.C. (*October 7, 2009*).

The Honourable Senator Fortin-Duplessis replaced the Honourable Senator Nolin (*October 7, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, C.P.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Jaffer a remplacé l'honorable sénateur Robichaud, C.P. (*le 7 octobre 2009*).

L'honorable sénateur Fortin-Duplessis a remplacé l'honorable sénateur Nolin (*le 7 octobre 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, October 7, 2009  
(25)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m., in room 160-S, Centre Block, the acting chair, the Honourable Dennis Dawson, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Jaffer, Mahovlich, Smith, P.C., Stewart Olsen and Wallin (7).

*In attendance:* Jennifer Paul, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The committee proceeded to the election of an acting chair.

The Honourable Senator Smith moved that the Honourable Senator Dawson be acting chair.

The question being put on the motion, it was adopted.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

**WITNESS:**

*Bombardier Inc.:*

George Haynal, Vice-President, Government Affairs.

Mr. Haynal made a statement and answered questions.

At 5:17 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 2009  
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 30, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Dennis Dawson (*président suppléant*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Jaffer, Mahovlich, Smith, C.P., Stewart Olsen et Wallin (7).

*Également présente :* Jennifer Paul, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité procède à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Smith propose que l'honorable sénateur Dawson soit élu président suppléant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOIN :**

*Bombardier inc. :*

George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales.

M. Haynal fait une déclaration puis répond aux questions.

À 17 h 17, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

## EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 7, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m. to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

[English]

**Denis Robert, Clerk of the Committee:** Honourable senators, I see a quorum. In the absence of the chair, we need to elect an acting chair for this meeting. Are there motions to that effect?

**Senator Smith:** I move that Senator Dawson be the acting chair.

**Mr. Robert:** It is moved by Senator Smith that Senator Dawson take the chair for this meeting.

In the absence of other motions, I consider Senator Dawson elected.

**Senator Dennis Dawson** (*Acting Chair*) in the chair.

[Translation]

Welcome to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee continues his study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. We have today Mr. George Haynal, Vice President, Government Affairs of Bombardier Inc.

[English]

Mr. Haynal is a former Canadian diplomat and public servant. Prior to his retirement from the Canadian Foreign Service in 2002, Mr. Haynal was assistant deputy minister for the Americas in the Department of Foreign Affairs and International Trade. He last served abroad as Consul General in New York with concurrent accreditation as Commissioner to Bermuda.

He is a distinguished visiting professor at the Norman Patterson School of International Affairs at Carleton University, a member of the boards of the Pearson Peacekeeping Centre, the Canadian Chamber of Commerce, the Canada China Business Council and the Canada-India Business Council. He also serves on the advisory board of the Telfer School of Management at the University of Ottawa.

Welcome to the Senate, Mr. Haynal. The floor is yours.

**George Haynal, Vice-President, Government Affairs, Bombardier Inc.:** Honourable senators, I appreciate the opportunity you have given me to appear before you. It is a great honour to be here.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 30 pour faire une étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

[Traduction]

**Denis Robert, greffier du comité :** Honorables sénateurs, je constate que nous avons le quorum. En l'absence du président, nous devons élire un président suppléant pour cette séance. Y a-t-il des motions à cet effet?

**Le sénateur Smith :** Je propose que le sénateur Dawson soit le président suppléant.

**M. Robert :** Il est proposé par le sénateur Smith que le sénateur Dawson occupe le fauteuil pour cette séance.

En l'absence d'autres motions, je déclare le sénateur Dawson élu président de séance.

**Le sénateur Dennis Dawson** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[Français]

Je vous souhaite la bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. Nous recevons M. George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales de Bombardier inc.

[Traduction]

M. Haynal est un ex-diplomate et ex-fonctionnaire canadien. Avant sa retraite du Service extérieur canadien, qu'il a prise en 2002, M. Haynal était sous-ministre adjoint pour les Amériques au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Son dernier mandat à l'étranger a été à titre de consul général à New York, avec accréditation concomitante de commissaire aux Bermudes.

Il est professeure émérite à la Norman Patterson School of International Affairs de l'Université Carleton et il est membre des conseils d'administration du Centre Pearson pour le maintien de la paix, de la Chambre de commerce du Canada, du Conseil commercial Canada-Chine et du Conseil de commerce Canada-Inde. Il est également membre du comité consultatif de l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa.

Soyez le bienvenu au Sénat, monsieur Haynal. Vous avez la parole.

**George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier inc. :** Honorables sénateurs, j'apprécie l'occasion que vous me donnez de témoigner. C'est un grand honneur pour moi d'être ici.



I understand that the committee is engaged in studying the emergence of large new economies and the implications for Canada and Canadian industry, and that you are particularly interested today in discussing Bombardier's experience in Russia and China. Permit me to provide you with a quick overview of our involvement there and then answer any questions that you may have.

I will start with a brief introduction of the company in order to situate our activities and presence in Russia and China. Our corporate head office is in Montreal. We are traded on the Toronto Stock Exchange, BBD. We have a workforce of 66,700 people worldwide and revenues of over \$19 billion as of the beginning of this year, with 96 per cent of those revenues being generated outside of Canada. We are very much a Canadian company but very much a global presence.

BBD had its beginnings, as Senator Mahovlich was reminding me, in the manufacturing of snowmobiles, and its roots in rural Quebec. It is still proudly Canadian, headquartered here as I mentioned, but is now a global presence in two of the world's most competitive manufacturing industries.

The company grew in size and scope at a tremendous rate over a period of 45 years, due both to internally generated momentum and a series of strategic acquisitions around the world.

Its revenues are split roughly half and half between its aerospace and rail manufacturing arms, with roughly \$10 billion on each side. Each of those entities in the Bombardier family employs roughly the same number of people. Aerospace employs roughly 32,500 and transportation employs roughly 34,200. Each has a significant backlog of over \$24 billion and a manufacturing base that extends around the world.

Its revenues, as I mentioned, come very much from global markets, but as a general indicator, 51 per cent of our revenues are from Europe, 28 per cent from the United States, 11 per cent come from the Asia-Pacific region, and the rest from other parts of world.

**Senator Smith:** What was the U.S. percentage again?

**Mr. Haynal:** Twenty-eight per cent. There are not many trains being bought in the U.S. at the moment, but there is a very heavy concentration in aerospace.

I will talk about Russia and China, touching on Russia first. I understand, senators, that you will be visiting Moscow soon and that you will be meeting with my colleague, Sergey Ermolaev, who is the president of our presence in Russia. I will keep my remarks brief and he can give you more depth on the environment and our presence there.

We are present in both rail and aerospace in Russia. While some of the predecessor companies that were eventually absorbed into what is now Bombardier Transportation, BT, were present

Le comité fait une étude sur l'émergence des grandes économies nouvelles et les répercussions pour le Canada et pour l'industrie canadienne et aujourd'hui, vous souhaitez plus particulièrement discuter de l'expérience de Bombardier en Russie et en Chine, si je comprends bien. Permettez-moi de donner un bref aperçu de nos activités dans ces pays-là, puis je répondrai à vos questions.

Je ferai d'abord une brève présentation de la compagnie afin de situer nos activités et notre présence en Russie et en Chine. Notre siège social se trouve à Montréal. Nos actions sont transigées à la Bourse de Toronto, sous le symbole BBD. Nous avons un effectif de 66 700 employés à l'échelle mondiale et nos revenus depuis le début de cette année se sont chiffrés à plus de 19 milliards de dollars, dont 96 p. 100 sont générés à l'extérieur du Canada. Nous sommes une entreprise canadienne mais avons une très forte présence mondiale.

Comme me l'a rappelé le sénateur Mahovlich, Bombardier a fait ses débuts dans la fabrication de motoneiges et a ses racines au Québec rural. Elle demeure fièrement une société canadienne qui, comme je l'ai déjà fait remarquer, a son siège social ici, mais assure maintenant une présence mondiale dans deux des secteurs les plus compétitifs de l'industrie manufacturière.

La société s'est développée et a étendu sa portée très rapidement au cours d'une période de 45 ans, grâce à une impulsion interne et à une série d'acquisitions stratégiques à travers le monde.

Ses revenus se partagent en deux parts plus ou moins égales de 10 milliards de dollars entre sa branche de la fabrication aérospatiale et celle de la fabrication ferroviaire. Chacune de ces entités de la famille Bombardier emploie à peu près le même nombre de personnes. Le secteur aérospatial emploie environ 32 500 personnes et celui des transports, environ 34 200. Chacune a un carnet de commandes important d'une valeur de plus de 24 milliards de dollars et une assise manufacturière mondiale.

Les revenus de Bombardier viennent, comme je l'ai déjà signalé, en grande partie des marchés mondiaux mais, à titre d'indication générale, 51 p. 100 viennent d'Europe, 28 p. 100 des États-Unis, 11 p. 100 de la région de l'Asie-Pacifique et le reste d'autres régions du monde.

**Le sénateur Smith :** Pouvez-vous répéter le pourcentage pour les États-Unis?

**M. Haynal :** Vingt-huit pour cent. Les États-Unis ne font pas beaucoup d'achats de trains pour le moment, mais la concentration dans le secteur aérospatial est très forte.

Je donnerai des informations en ce qui concerne la Russie et la Chine, en commençant par la Russie. Sénateurs, je crois savoir que vous irez bientôt à Moscou et que vous y rencontrerez mon collègue Sergey Ermolaev, président de notre présence en Russie. Mes commentaires seront brefs, car il pourra vous donner des informations plus précises sur le milieu et sur notre présence en Russie.

En Russie, nous sommes présents dans le secteur ferroviaire et dans le secteur aérospatial. Alors que certaines des entreprises qui nous ont précédés et qui ont été finalement absorbées dans ce qui

even at the time of the Soviet Union, our own presence as Bombardier is quite recent and has been, and continues to be, conditioned by the changes in the Russian system and economy.

Our rail-related activities there include a joint venture with Russian Railways that was founded in 1996 to design and manufacture signalling equipment. Some 80 railway stations in Russia have that equipment; that is a product that is amenable to export. Our activities also include a joint venture with Transmashholding roughly from the same date, or a little earlier, which is developing a new generation of locomotives, and a shareholding since 1994 in October Works, a railcar repair facility in St. Petersburg.

In all this activity, we employ about 120 people, so this is a reasonably modest base in rail considering the potential of this sector in Russia. Our ambition is to expand beyond this base, and we are closely monitoring the opportunities there, including for intercity rail and urban transit. The scope for expansion of the Russian rail system is considerable given the country's physical and economic geography.

We believe that Bombardier Transportation is well placed to participate in the future growth of the sector, given a series of factors, particularly our technological capacity in that we are the world leader in pretty much every domain of rail transportation, and given also our strong presence in European rail markets.

I should have mentioned that the head office of Bombardier Transportation is located in Berlin because of the significant concentration of activity in that part of the world.

The rate at which we can participate, however, is conditioned by the policy and investment decisions being made by the various Russian authorities in the rail sector.

I will move on to aerospace in Russia. We have no manufacturing operations in Russia but are supplying civil aircraft to the Russian market. The most successful of our aircraft in Russia and the CIS, Commonwealth of Independent States, is the CRJ200, a 50-seat regional jet of the size that is certified for import into the country. This aircraft is well suited to the needs of Russian operators, and there is no locally produced aircraft to compete with it. Twenty of these aircraft are now flying for various Russian airlines, providing regional service. We expect that the demand for this aircraft will grow vigorously over the coming years, perhaps fivefold.

Russia has also been a significant market for the range of private aircraft produced by Bombardier Aerospace, which is, by value, the world's leading producer of private aircraft. The emergence of large corporations, the relative constraints on commercial aviation infrastructure, and the distances within

s'appelle maintenant Bombardier Transport (BT) étaient déjà là à l'époque de l'Union soviétique, la présence de Bombardier comme telle est assez récente; elle a été, et reste conditionnée par les changements dans le système et l'économie russes.

Nos activités dans le secteur ferroviaire incluent une coentreprise avec Russian Railways, entreprise créée en 1996 pour concevoir et fabriquer de l'équipement de signalisation. Quelque 80 gares ferroviaires russes utilisent cet équipement; c'est un produit susceptible d'être exporté. Nos activités incluent également une coentreprise avec Transmashholding remontant à peu près à la même date, ou un peu plus loin, qui développe une nouvelle génération de locomotives; nous possédons en outre depuis 1994 des actions dans October Works, un atelier de réparation de wagons de Saint-Petersbourg.

Pour l'ensemble de ces activités, nous employons environ 120 personnes, ce qui représente donc une assise assez modeste dans le secteur ferroviaire, compte tenu de son potentiel en Russie. Notre ambition est d'élargir cette assise; par conséquent, nous suivons de près les occasions qui se présentent, notamment en ce qui concerne le transport ferroviaire intercity et le transport urbain. Les possibilités d'expansion du réseau ferroviaire russe sont considérables en raison de la géographie physique et économique du pays.

Nous pensons que Bombardier Transport est bien placée pour participer à la croissance future du secteur, compte tenu d'une série de facteurs, en particulier de notre capacité technologique, puisque nous sommes le chef de file mondial dans pratiquement tous les secteurs du transport ferroviaire, et de notre forte présence sur les marchés ferroviaires européens.

J'aurais dû signaler que le siège social de Bombardier Transport se trouve à Berlin à cause de la forte concentration d'activités dans cette région du monde.

Notre degré de participation est toutefois conditionné par les décisions stratégiques et d'investissement prises par les différentes autorités russes dans le secteur ferroviaire.

En ce qui concerne le secteur aérospatial, nous n'avons pas d'entreprise manufacturière en Russie, mais nous fournissons des avions civils au marché russe. Notre appareil qui a le plus de succès en Russie et dans la CEI, c'est-à-dire dans la Communauté des États indépendants, est le CRJ200, un avion à réaction régional de 50 places de la taille accréditée pour l'importation dans le pays. Cet appareil est adapté aux besoins des exploitants aériens russes et il n'a aucun concurrent produit localement. Vingt de ces appareils sont maintenant en service pour différentes compagnies aériennes russes; ils assurent le service régional. Nous prévoyons que la demande en ce qui le concerne augmentera considérablement au cours des prochaines années; elle pourrait même quintupler.

La Russie a également été un marché important pour la gamme d'avions privés produits par Bombardier Aéropatiale qui est, si l'on se base sur la valeur, le plus gros producteur mondial d'avions privés. L'émergence de grandes entreprises, les contraintes relatives sur l'infrastructure de l'aviation



Russia indicate that there will be sustained demand for this category of aircraft in the future. That is proving to be the case, despite the impact of the global economic crisis now.

It is important to note that Russia is not only an important market for our aerospace group but it is also the home to a vigorous aerospace industry of its own. The Soviet Union had invested heavily in both military and civilian aircraft technology, an investment that, logically enough, the successor states to the USSR wish to sustain and foster.

Of particular note to us in this context is Sukhoi, a leading aircraft manufacturer that is producing a new regional jet which is to enter into service at the end of this year. It is a direct competitor to our larger aircraft, as it is to those made by our present competitor, Embraer. This aircraft is intended not just for the Russian but for the international market. Sukhoi has formed a joint venture with Italy's Alenia Aeronautica to market the aircraft worldwide, and has the strong backing of the Russian government to do so.

While we have sold larger regional aircraft of this size such as the CRJ 900 into the CIS, and there is demand for this proven technology among local airlines, we have experienced great difficulty thus far in having them certified by the Russian authorities. However, we are committed to the long term in Russia. The opportunities are too great for us to be otherwise. To ensure that we are aware of those opportunities, as I mentioned, and are able to build the relationships that are necessary for a long-term presence in a market of this size and complexity that we are talking about, Bombardier maintains a high-level office in Moscow, which represents both the transportation and aerospace group, as I understand it. As I mentioned, you will be meeting with my colleagues there when you are visiting. So much for Russia.

China is another interesting story and a dramatic one. Bombardier is present there, too, in both the civil aircraft and rail sectors. We have been uniquely successful in both and anticipate further successes as our partnerships with Chinese industry continue to grow.

Let me start with Bombardier Transportation, which has been in the news recently. Our transportation group entered China in 1997. We operate there as partners in three joint ventures which together employ 3,000 people. These ventures involve us both in urban transit and intercity rail. The benefits from our presence there flow both ways. We are a source of world-leading technology and cooperation, and we have the opportunity to supply what is the world's most dynamic rail transportation market at a time of full expansion, and an exciting time it is. BT also operates a small number of wholly owned subsidiaries,

commerciale et les distances en Russie indiquent qu'il y aura une demande soutenue pour cette catégorie d'appareils à l'avenir. Cela s'avère être le cas, malgré l'impact de la crise économique mondiale actuelle.

Il est important de noter que la Russie est non seulement un marché important pour notre groupe aérospatial mais qu'elle possède aussi une industrie aérospatiale vigoureuse comme telle. L'Union soviétique avait beaucoup investi dans la technologie militaire et aéronautique civile, investissement que, en toute logique, les États qui ont succédé à l'URSS souhaitent maintenir et encourager.

Ce qui est particulièrement important pour nous dans ce contexte, c'est Sukhoi, un constructeur d'avions de premier plan qui produit un nouvel avion à réaction régional dont l'entrée en service est prévue pour la fin de cette année. C'est un concurrent direct pour notre avion de plus gros calibre ainsi que pour les avions construits par notre concurrent actuel, Embraer. Cet appareil n'est pas destiné uniquement au marché russe mais au marché international. Sukhoi a formé une coentreprise avec la société italienne Alenia Aeronautica pour commercialiser cet avion à l'échelle mondiale et bénéficie de l'appui vigoureux du gouvernement russe dans ce contexte.

Bien que nous ayons vendu à la Communauté des États indépendants de plus gros appareils de ce type comme le CRJ900 et qu'il y ait de la part des transporteurs aériens locaux une demande en ce qui concerne cette technologie éprouvée, nous avons jusqu'à présent eu beaucoup de difficulté à les faire accréditer par les autorités russes. Nous travaillons toutefois à long terme en Russie. Les possibilités sont trop vastes pour ne pas s'y intéresser. Comme je l'ai fait remarquer, pour s'assurer que nous sommes au courant de ces possibilités et que nous sommes en mesure d'établir les relations nécessaires pour maintenir une présence à long terme sur un marché de cette taille et de la complexité que nous avons évoquée, Bombardier maintient un bureau de haut niveau à Moscou, qui représente le groupe du transport et celui de l'aérospatiale, semble-t-il. Comme je l'ai signalé, vous rencontrerez mes collègues au cours de votre visite. Voilà les commentaires que j'avais à faire en ce qui concerne la Russie.

En ce qui concerne la Chine, c'est une autre histoire intéressante et impressionnante. La société Bombardier y est présente également, dans le secteur de l'aviation civile et dans le ferroviaire. Nous avons extrêmement bien réussi dans les deux secteurs et prévoyons d'autres succès alors que nos partenariats avec l'industrie chinoise continuent de s'élargir.

Je ferai d'abord des commentaires concernant Bombardier Transport, dont il a été question dans l'actualité dernièrement. Notre groupe du transport s'est établi en Chine en 1997. Nous y sommes les partenaires de trois coentreprises qui emploient au total 3 000 personnes. Ces entreprises nous donnent une participation dans le transport urbain et dans le transport ferroviaire intercity. Les avantages de notre présence dans ce pays sont bilatéraux. Nous sommes la source d'une technologie et d'une coopération de classe mondiale, et nous avons l'occasion d'approvisionner un marché qui est le plus dynamique au monde



whimsically called WOFIs in the trade, where we operate on our own. An example was the construction of the People Mover ART System at the Beijing airport that we put into service in time for the Beijing Olympics.

Much of the attention recently in terms of our presence in China has focused on the contract that was awarded to Bombardier Transportation for the Zefiro 380 very-high-speed, VHS, train. The Chinese Ministry of Railway ordered 80 trains for a total of 1,120 cars. This is a landmark success for us. We have taken part in almost every very-high-speed train project everywhere in the world in the last 20 years, with some exceptions. We have built the only high-speed rail network in North America, the Acela. What makes the Zefiro 380 a landmark is that it is technologically the most advanced VHS train there is, and it is also notable as the first order for this technology for us that comes from China. The Ministry of Railway only awarded one contract to a foreign joint venture for VHS. This is a huge recognition not only for the company's global technological leadership but also for its constructive participation in the Chinese rail industry. The "380" means that it travels at 380 kilometres an hour. This is a very high-speed train indeed.

Like any overnight success, this has taken years to build. This order is really only one of the many that we have received. We have a significant rail product presence, with 1,000 metro cars for Shanghai; 40 16-car high-speed-trains running in China; and locomotives, signalling and other products in service in the country. We are well established. This has taken years of concerted engagement, investment and the continuing presence by a top corporate officer heading our Chinese operations on the ground, the direct involvement of the management of the company and a sustained dialogue with Chinese partners.

If I may make an observation, one of the lessons that I would draw from our experience in the Chinese rail market is that, on the global scene, technical excellence is essential but it is not enough. It is essential also to be "familiar" with the markets in which you operate. I put "familiar" in quotation marks because the word has several meanings. I mean we have to understand the market intimately, and reciprocally, to ensure that we ourselves are well understood and, hence, trusted by our customers and partners. Railways last a long time. People rely on them as the sinews of the economy and society, so trust is an elemental component of success in this field. In China, I believe that we are on the right track to building and sustaining that trust.

dans le secteur du transport ferroviaire alors qu'il est en pleine expansion; c'est une période passionnante. Bombardier Transport a également un petit nombre de filiales en propriété exclusive appelées de façon curieuse WOFIs dans le métier, dans lesquelles nous sommes les exploitants à part entière. Un exemple est la construction du système de transfert rapide des passagers à l'aéroport de Pékin, que nous avons mis en service à temps pour les Jeux olympiques de Pékin.

En ce qui concerne notre présence en Chine, l'attention s'est dernièrement surtout portée sur le contrat qui a été attribué à Bombardier Transport pour le train à très grande vitesse Zefiro 380. Le ministère chinois des chemins de fer a commandé 80 trains représentant au total 1 120 wagons. C'est pour nous une réussite historique. Nous prenons part à pratiquement tous les projets de trains à très grande vitesse depuis 20 ans dans toutes les autres régions du monde, à quelques exceptions près. Nous avons construit le seul réseau ferroviaire à grande vitesse d'Amérique du Nord, l'Acela. Ce qui fait du Zefiro 380 une réussite marquante, c'est que c'est le train à grande vitesse le plus avancé, sur le plan technologique; ce qui est en outre remarquable, c'est que ce soit pour nous la première commande concernant cette technologie qui nous vienne de Chine. Le ministère des chemins de fer n'a accordé que ce seul contrat de TGV à une coentreprise étrangère. C'est une marque très forte de reconnaissance non seulement de la place prépondérante qu'occupe la société à l'échelle mondiale sur le plan technologique, mais aussi de sa participation constructive à l'industrie ferroviaire chinoise. Le chiffre « 380 » signifie que ce train circule à une vitesse de 380 kilomètres/heure. C'est effectivement un train à très grande vitesse.

Comme toute réussite fulgurante, elle a nécessité des années de préparation. Ce n'est qu'une des nombreuses commandes que nous avons reçues. Nous avons une présence importante du produit ferroviaire avec 1 000 voitures de métro pour Shanghai, 40 trains à grande vitesse de 16 wagons en circulation en Chine et des locomotives, de l'équipement de signalisation et d'autres produits en service dans le pays. Nous sommes bien établis. Cela a nécessité des années d'engagement concerté, d'investissement et de présence constante sur le terrain d'un dirigeant de très haut niveau à la tête de nos entreprises chinoises, la participation directe de la direction de la société et un dialogue soutenu avec les partenaires chinois.

Si je puis me permettre de faire une observation, l'une des leçons que je tirerais de notre expérience sur le marché ferroviaire chinois, c'est que, sur la scène mondiale, l'excellence technique est essentielle mais ne suffit pas. Il est également primordial d'avoir une bonne connaissance des marchés dans lesquels on est actif. Par là, je veux dire qu'il faut comprendre le marché de façon intime et, réciproquement, veiller à être bien compris; par conséquent, il s'agit d'avoir la confiance de nos clients et de nos partenaires. Les chemins de fer durent longtemps. On compte sur eux, car ils sont les tendons de l'économie et de la société; la confiance est donc un facteur de réussite dans ce secteur. J'estime qu'en Chine, nous sommes sur la bonne voie pour ce qui est d'établir et de conserver cette confiance.

That, by the way, is a lesson that also holds in aerospace, where we are also present in China. I will conclude on that, if I may. There are 36 CRJs, regional jets, in service in China now. While the number is not great considering the size of the market, the future promises to be extremely dynamic. The air travel market in China is growing exponentially. Investments in infrastructure are being made at a rate that is hard to appreciate outside the country. The level and intensity of economic activity that characterizes China today demands the kind of regional air service that we have come to take for granted in North America.

One reason I should underline for our success and our anticipation of success is not only that we produce aircraft that suit the demands of the market, but also that we are manufacturing partners to the Chinese aircraft industry and are consequently familiar and trusted. We know the market. We understand it, and we ourselves are understood. This has been of considerable importance to our acceptance in this market. We are, I believe, the only manufacturer that actually has manufacturing of aircraft on the ground there. This has been the case for almost 26 years, by the way.

The most significant of these collaborations in manufacturing has been on the Q400 turboprop aircraft. A number of you will have flown to Toronto and back on Porter, which gives excellence service, I am sure you will agree. Their components for this aircraft have been built by our Chinese partners for a long time, starting with doors and then larger components, including pieces of the fuselage.

Most dramatic has been the agreement struck two years ago, if I recall correctly, between Bombardier and the Shenyang Aircraft Corporation, which is part of AVIC, the state aircraft corporate entity, to be partners in the construction of the CSeries aircraft, which is a game-changing aircraft that will, in some respects, define the future of civil aviation.

SAC, the Shenyang Aircraft Corporation, has invested \$400 million of risk capital in this venture. It manufactures the central fuselage for this aircraft, which will enter into service in 2013. They have delivered, on schedule and up to specs. The first of these units are already at our Montreal facility where the aircraft will be assembled.

The cooperation there is extremely ambitious and important, partly because it will help make the CSeries, which is assembled in Canada, cost competitive and quality competitive and also because it will make the aircraft familiar to the Chinese market. It will be a very important market for this aircraft, which seats between 110 and 130 people, based on present plans.

We have industrial cooperation on a large scale. On civil aviation, we also work with the Xian Aircraft Company in the manufacture of our Canadair amphibious aircraft, the water

À propos, c'est une leçon qui est également valable dans le domaine aérospatial, où nous assurons aussi une présence en Chine. C'est sur cette note que je terminerai. Il y a actuellement 36 avions régionaux CRJ en service en Chine. Alors que ce n'est pas un nombre élevé, compte tenu de la taille du marché, l'avenir est extrêmement prometteur. Le marché des voyages aériens se développe de façon exponentielle en Chine. On y fait des investissements dans l'infrastructure à une rapidité difficile à comprendre à l'extérieur du pays. Le niveau et l'intensité de l'activité économique qui caractérise la Chine actuelle exigent le type de service aérien régional que l'on en est arrivé à prendre pour acquis en Amérique du Nord.

Une raison que je devrais souligner pour expliquer notre réussite et la réussite que nous anticipons, c'est que nous produisons non seulement des avions qui répondent aux exigences du marché mais qu'en outre, nous sommes des partenaires manufacturiers de l'industrie aéronautique chinoise et que nous sommes par conséquent connus et avons la confiance des Chinois. Nous connaissons le marché. Nous le comprenons et on nous comprend. Ce fut d'une importance considérable pour notre acceptation sur ce marché. Je pense que nous sommes le seul constructeur qui fabrique des avions sur place. Soit dit incidemment, il en est ainsi depuis près de 26 ans.

La plus importante de ces collaborations au niveau manufacturier concerne l'appareil à turbopropulseur Q400. Un certain nombre d'entre vous ont probablement voyagé à destination de Toronto avec la compagnie Porter qui, vous le reconnaîtrez certainement, donne un excellent service. Les différents éléments de cet appareil sont fabriqués depuis longtemps par nos partenaires chinois, à commencer par les portes, pour arriver à des éléments plus importants comme des tronçons du fuselage.

Ce qui a été le plus remarquable, c'est l'entente conclue il y a deux ans, si j'ai bonne mémoire, entre Bombardier et la Shenyang Aircraft Corporation, qui fait partie de l'AVIC, entreprise aéronautique d'État, pour être des associés dans la construction des appareils de la Série C, qui modifie la donne et déterminera, à certains égards, l'avenir de l'aviation civile.

La Shenyang Aircraft Corporation, ou SAC, a investi 400 millions de dollars de capital-risque dans cette entreprise. Elle fabrique le tronçon central du fuselage de ces appareils, qui entreront en service en 2013. Elle a livré la marchandise dans les délais et en respectant le devis descriptif. Les premières de ces pièces sont déjà dans notre usine de Montréal où les appareils seront assemblés.

La coopération dans ce domaine est extrêmement ambitieuse et importante en partie parce qu'elle contribuera à faire des appareils de la Série C, assemblés au Canada, des appareils à coût et de qualité compétitifs et aussi parce qu'elle les fera connaître sur le marché chinois. Ce sera un marché très important pour ces avions qui, d'après nos plans actuels, pourront accueillir de 110 à 130 passagers.

Nous pratiquons la coopération industrielle sur une grande échelle. Dans le secteur de l'aviation civile, nous collaborons également avec la Xian Aircraft Company pour la fabrication de



bombers. We also have a network of sub-suppliers in China for both aerospace and rail transportation that feed into our global supply chains.

China, in short, is an important partner and market for us and an important part of our global presence. We anticipate that partnership will grow, mature and evolve as time goes on.

Let me conclude with a brief note to say that no experience is typical. Every market and every economy is unique; each has its particular characteristics.

I am happy to talk about our engagements in other large, non-traditional markets. It is hard to call them “emerging,” given how far they have emerged. I could speak to those, if that is of interest to you.

Regardless, I think our experience in China and Russia gives you a sense that there are certain key elements of success in these businesses, and we are very much dedicated to ensuring that those key elements are a critical component of how we grow this extraordinary Canadian success.

**Senator Smith:** Thank you very much for your presentation. When you were giving the breakdown of where revenues come from, I think it was 51 per cent Europe, 28 per cent from the United States and 11 per cent from Asia. Is the remaining 10 per cent from Canada?

**Mr. Haynal:** No, 4 per cent is from Canada. I am giving you numbers from the beginning of this year, which are the most recent authoritative set of numbers I have.

**Senator Smith:** Of the 66,900 employees, could you give us a rough breakdown of their geographical locations? Would you know how many would be in Canada?

**Mr. Haynal:** Roughly 20,000 are in Canada; roughly a third of our workforce is in Canada, if I recall correctly. The numbers tend to change because these are cyclical industries.

**Senator Smith:** Right. I noted that, certainly in both China and Russia, there were partnerships and joint ventures. India was not quite as clear. Are there also joint ventures in India or is it not to the same extent?

**Mr. Haynal:** In India, we are on our own. We have had a presence in India for some time, which has been heavily technology based. Until two years ago, the biggest thing we did was a major signalling operation — that is, high-technology signalling for the Mumbai suburban rail system. However, we are now manufacturing in India. This makes us unique, I believe, in the Indian economy. We are the only foreign manufacturer there.

**Senator Smith:** This is the one in Salvi?

notre aéronef amphibie Canadair, le bombardier à eau. Nous avons également un réseau de sous-contractants en Chine, dans le secteur aérospatial et dans le secteur du transport ferroviaire, qui alimentent nos chaînes d'approvisionnement mondiales.

En bref, la Chine est un partenaire et un marché important pour nous et elle joue un rôle important dans notre présence mondiale. Nous prévoyons que ce partenariat grandira, qu'il mûrira et qu'il évoluera avec le temps.

En guise de conclusion, je signalerai brièvement qu'aucune expérience n'est typique. Tous les marchés et toutes les économies sont uniques; ils ont tous des caractéristiques spécifiques.

Je suis heureux de faire des commentaires concernant nos engagements sur d'autres grands marchés non traditionnels. On peut difficilement les qualifier de « émergents », étant donné à quel point ils ont déjà émergé. Je pourrais faire des commentaires sur ces marchés, si cela vous intéresse.

Quoi qu'il en soit, je pense que notre expérience en Chine et en Russie indique qu'il y a certains éléments clés de réussite dans ces entreprises et nous veillons à ce que ces éléments soient un facteur essentiel de développement de cette extraordinaire réussite canadienne.

**Le sénateur Smith :** Merci beaucoup pour votre exposé. Lorsque vous avez donné la répartition de la provenance des revenus de votre société, je pense que vous avez parlé de 51 p. 100 pour l'Europe, de 28 p. 100 pour les États-Unis et de 11 p. 100 pour l'Asie. Les 10 p. 100 qui restent viennent-ils du Canada?

**M. Haynal :** Non, 4 p. 100 des revenus viennent du Canada. Je mentionne les chiffres du début de l'année qui sont les chiffres officiels les plus récents dont je dispose.

**Le sénateur Smith :** Pourriez-vous indiquer la répartition géographique approximative des 66 900 employés? Savez-vous combien ça représenterait pour le Canada?

**M. Haynal :** Environ 20 000 employés sont au Canada; environ un tiers de notre effectif se trouve au Canada, si j'ai bonne mémoire. Les chiffres ont tendance à changer car il s'agit de secteurs cycliques.

**Le sénateur Smith :** Bien. J'ai remarqué, du moins en ce qui concerne la Chine et la Russie, que vous aviez formé des partenariats et des coentreprises. Ce n'est pas aussi clair en ce qui concerne l'Inde. Y a-t-il également des coentreprises en Inde ou alors, pas dans la même mesure?

**M. Haynal :** En Inde, nous sommes seuls. Nous avons une présence en Inde depuis un certain temps, qui repose largement sur la technologie. Jusqu'à il y a deux ans, l'initiative la plus importante que nous ayons prise était la mise en place d'une grande entreprise de signalisation — c'est-à-dire de la signalisation de pointe pour le réseau ferroviaire de banlieue de Mumbai. Nous avons toutefois maintenant une usine en Inde. Je pense que nous sommes un cas unique dans l'économie de l'Inde. Nous y sommes le seul fabricant étranger.

**Le sénateur Smith :** S'agit-il de l'usine de Salvi?



**Mr. Haynal:** This is the one in Salvi, yes. The significant thing to note about this manufacturing plant is that it is to produce railcars for the Delhi metro which is, of itself, one of the great civil works and infrastructure projects of the last decade, anywhere. It is an extraordinarily competitive program. In other words, winning an order for the Delhi metro was truly a high for everyone in the company, if I can be colloquial about it.

Having won it, we are committed to producing the trains in India. That is why we set up this facility as a first production facility in India. Then we will build on that to produce more for the Indian market and for export.

**Senator Smith:** Right. I think you referred to how the business was roughly 50/50 — in that range — between trains and planes. In the future, which is apt to grow more, or do you think it will remain fairly balanced?

**Mr. Haynal:** It is my hope they both grow and in a balanced fashion, but comments on this question are beyond my pay grade. The business strategy in each of these companies is extremely complex and sensitive to the peculiarities of the market. The aerospace market tends to be more cyclical and the rail market tends to be more counter-cyclical, as a general rule.

Over time, they have grown to be roughly matched, and I expect that will be the case. Whether at a particular time that will be the case is something else, given the cyclical and counter-cyclical natures of the industry.

**Senator Smith:** I fly Porter regularly, so I am quite familiar with them. You are their sole supplier. Will you crack Air Canada a bit more? What do you see happening there?

**Mr. Haynal:** You should get them here and ask them. Air Canada, of course, does fly our aircraft. Jazz flies our aircraft, as well.

**Senator Smith:** Regarding these jets you have coming out, is Air Canada totally locked into Boeing for the foreseeable future? I know these things are open marketplace competitions, but it would be nice to see that the major airline went with a Canadian company, if we are producing jets in Canada.

**Mr. Haynal:** You will not find me disagreeing with you, but I cannot speak for Air Canada. I do know that the CSeries aircraft is attracting a tremendous amount of attention around the world. The first purchaser of that aircraft was Lufthansa, which is a member of the Star Alliance, along with Air Canada. The interest in this aircraft, despite the economic slowdown, has been considerable.

**Senator Smith:** I do not fly WestJet much, but do they use your planes?

**M. Haynal :** Oui, c'est celle de Salvi. Le fait important à signaler au sujet de cette usine de fabrication est qu'elle doit produire des wagons pour le métro de Delhi qui est, en soi, un des grands ouvrages civils et projets d'infrastructure des dix dernières années, à l'échelle mondiale. C'est un programme extraordinairement compétitif. En d'autres termes, l'obtention d'une commande pour le métro de Delhi était vraiment un exploit pour tous les employés de notre compagnie.

Étant donné que nous avons remporté le contrat, nous nous sommes engagés à produire les trains en Inde. C'est pourquoi nous avons installé cette usine qui est notre première installation de production en Inde. Nous y ajouterons d'autres éléments pour produire davantage pour le marché indien et pour l'exportation.

**Le sénateur Smith :** Bien. Je pense que vous avez signalé que les activités se répartissaient à peu près à égalité — quelque chose de cet ordre — entre les trains et les avions. Lequel des deux secteurs est susceptible de connaître une croissance plus forte que l'autre ou estimez-vous que cela restera à peu près égal?

**M. Haynal :** J'espère que les deux secteurs connaîtront une croissance, et dans les mêmes proportions, mais les commentaires sur cette question ne sont pas de mon ressort. La stratégie commerciale de chacune de ces entreprises est extrêmement complexe et sensible aux particularités du marché. En règle générale, le marché aérospatial a tendance à être plus cyclique et le marché ferroviaire plus contracyclique.

Avec les années, ils sont devenus à peu près les mêmes et je prévois que ça continuera ainsi; quant à savoir si ce sera le cas à un moment précis, c'est autre chose, étant donné la nature cyclique et la nature contracyclique de l'industrie.

**Le sénateur Smith :** Je voyage régulièrement sur les appareils de la Porter et, par conséquent, je connais assez bien cette compagnie. Vous êtes son seul fournisseur. Comptez-vous faire une percée un peu plus forte chez Air Canada? Que prévoyez-vous de ce côté-là?

**M. Haynal :** Vous devriez convoquer des représentants d'Air Canada et leur poser la question. Air Canada utilise, bien entendu, nos appareils. Jazz utilise nos appareils également.

**Le sénateur Smith :** En ce qui concerne les jets qui vont sortir sur le marché, est-ce qu'Air Canada est totalement coincée par les engagements pris avec Boeing pour les années à venir? Je sais que ces contrats sont adjugés à la suite d'appels d'offres ouverts, mais ce serait bien que la principale compagnie aérienne achète les appareils d'une entreprise canadienne, si l'on produit des aéronefs à réaction au Canada.

**M. Haynal :** Je n'en disconviens pas, mais je ne peux pas parler à la place d'Air Canada. Je sais que les aéronefs de la Série C attirent beaucoup l'attention à travers le monde. Le premier acheteur de ces appareils était Lufthansa, qui est membre de Star Alliance avec Air Canada. L'intérêt qu'ont suscité ces appareils, malgré le ralentissement économique, a été considérable.

**Le sénateur Smith :** Je ne vole pas beaucoup sur WestJet, mais est-ce que cette compagnie utilise vos avions?

**Mr. Haynal:** No, they do not yet use our planes. They have one class of aircraft they have stuck with so far. We are marketing this aircraft vigorously around the world and it would be very gratifying if you were able to fly them domestically, too. We will leave no stone unturned.

**Senator Andreychuk:** Thank you for the information you have given us. It seems everywhere I go, Bombardier is there. That is good news for you and for Canada.

To what extent do you rely on the support systems of the government, if I can phrase it that way — the trade offices and the facilities? Are they crucial to your operations overseas, particularly in Russia and China, or do you rely on your own resources?

In other words, I want to know whether the Canadian government is doing the things we need to do to support business and investment there.

**Mr. Haynal:** The answer is, yes, on all those scores, but I can give a bit more nuance. We have manufacturing, engineering and services facilities in 29 countries. We are domestic companies in many of these countries. As I indicated, we are, for these purposes, very much part of the Chinese environment.

You cannot do that unless you do it on your own merits, if I can put it that way. We rely heavily on being excellent and knowing our way around.

It is also an obvious fact that everyone knows Bombardier is a Canadian company. Canadians are proud when they see a Bombardier product outside the country. I know I got a big kick out of it when I served abroad. I am sure senators who may have served abroad have felt the same. It is definitely an asset to be a Canadian, pretty much everywhere in the world. We are very proud of that identity. It is not our only identity, however.

In terms of our cooperation with the government, we rely heavily on the Canadian Foreign Service, which has been an unfailing partner to the company, as it is to other Canadian exporters. We rely on the embassies for high-level official contact when they are required. Obviously, the presence of political leaders in countries where political leaders and business leaders are in close partnership has also been very important to us.

My answer is, yes, we do rely on the Canadian system; yes, we do benefit from it; and, yes, we hope for that to continue and to intensify in the future.

However, it is not what makes us successful. If we were not good, we would not survive. It is a dog-eat-dog business on both sides of the shop. No one does anyone any favours.

**Senator Andreychuk:** This committee will be travelling soon to Russia, and I am interested in that part of your operations. There were many industrial complexes within the Soviet system that collapsed. We hear stories of technologies that they had that

**M. Haynal :** Non. Il y a une seule catégorie d'aéronefs à laquelle elle s'en tient jusqu'à présent. Nous commercialisons activement ces appareils à travers le monde et ce serait très gratifiant de pouvoir voler sur ces appareils à l'intérieur du pays également. Nous remuons ciel et terre.

**Le sénateur Andreychuk :** Merci pour l'information que vous nous avez donnée. On dirait que Bombardier est là partout où je vais. C'est bon pour vous et pour le Canada.

Dans quelle mesure comptez-vous sur les systèmes de soutien de l'État, si je puis dire, sur les bureaux commerciaux et les autres installations? Jouent-ils un rôle essentiel pour vos activités à l'étranger, en particulier en Russie et en Chine, ou comptez-vous sur vos propres ressources?

En d'autres termes, je voudrais savoir si le gouvernement du Canada fait ce qu'il faut pour soutenir le commerce et l'investissement dans ces pays-là.

**M. Haynal :** La réponse est oui, dans tous les cas, mais je peux nuancer un peu ma réponse. Il y a des installations de fabrication, d'ingénierie et de services dans 29 pays. Nous sommes des entreprises intérieures dans un grand nombre de ces pays. Comme je l'ai fait remarquer, nous faisons à ces fins partie du milieu chinois dans une large mesure.

On ne peut y arriver que par ses propres mérites. Nous comptons largement sur notre excellence et sur notre débrouillardise.

Il est évident que tout le monde sait que Bombardier est une entreprise canadienne. Les Canadiens sont fiers lorsqu'ils voient un produit Bombardier à l'étranger. Je sais que ça me plaisait beaucoup quand j'étais en poste à l'étranger. Je suis certain que les sénateurs qui ont travaillé à l'étranger ont ressenti la même chose. C'est effectivement un atout d'être Canadien, presque partout dans le monde. Nous sommes très fiers de cette identité. Ce n'est toutefois pas notre seule identité.

En ce qui concerne notre coopération avec le gouvernement, nous comptons beaucoup sur le Service extérieur canadien qui a été un partenaire indéfectible pour notre société, comme pour d'autres exportateurs canadiens. Nous comptons sur les ambassades pour les contacts officiels aux niveaux supérieurs, lorsqu'ils sont nécessaires. La présence de dirigeants politiques dans les pays où les dirigeants politiques et les chefs d'entreprise travaillent en étroite association a également été très importante pour nous.

Ma réponse est que oui, nous comptons sur le système canadien; oui, nous en profitons et nous espérons que ça continuera en augmentant.

Ce n'est toutefois pas ce qui nous fait réussir. Si nous n'étions pas bons, nous ne survivrions pas. C'est un secteur dans lequel les deux parties sont impitoyables. Personne ne fait de faveurs à personne.

**Le sénateur Andreychuk :** Le comité se rendra bientôt en Russie et ce volet de vos activités m'intéresse. Dans le système soviétique, de nombreux ensembles industriels se sont effondrés. On nous a parlé du besoin de mise à jour de la technologie russe, des



needed updating, facilities that are available, and some support systems when they privatized, but they are either dormant, in some cases needing rehabilitation, or certainly outdated.

When you went in on transportation issues, did you have the benefit of any of their technologies, or was it the reverse, that you went in with your technologies?

**Mr. Haynal:** It is fair to say that we have taken technology in but we have also benefited from some of the technological advances. It is a very sophisticated engineering culture in Russia. It is in aerospace, and we have not benefited there, but on the rail side in these joint ventures we have been able to benefit from an exchange of flows of technology.

I am not sure I have more detail to offer you on that. I would suggest that you ask others to elaborate.

May I abuse your time for a moment to complement my previous answer? One extremely important partnership with the Canadian government is in the area of trade policy. I do not want to neglect mentioning that. We compete vigorously around the world. Sometimes, when you compete you are also competing not only with your competitor but with your competitors' governments. This can result in practices that are uncompetitive. A vigorous Canadian government defence of fair practices and level playing fields has been an important asset as we expand our presence around the world. I should have thought of that in answering your question spontaneously but it is an important thing to remember.

**Senator Andreychuk:** With the WTO, World Trade Organization, China is in but Russia is not in yet. What difference does that make to your operations?

**Mr. Haynal:** It could make a difference in terms of the disciplines each of these countries is prepared to accept. I am not sure where the negotiations are with Russia. I believe they are close to completion. We will certainly welcome that. WTO membership and the spread of what are universal trade rules are very important in respect of what I just said earlier, about a level playing field globally. These are very difficult markets. Global markets are difficult enough without there being bumps, and to the degree that the rules can be levelled, everyone will benefit, including our competitors.

**Senator Wallin:** Thank you, former consul general. It is good to see you. I have a general question. We have heard from several witnesses in different areas who do things to facilitate business in Russia and China. I guess, because of your longevity in both places, you do not have similar issues that many people have trying to set up shop right at this particular moment.

installations disponibles et de l'établissement de certains systèmes de soutien quand ces entreprises ont été privatisées, mais elles sont en veilleuse et nécessitent un réaménagement dans certains cas ou sont en tout cas dépassées.

Dans le secteur des transports, avez-vous profité de certaines technologies russes ou avez-vous au contraire utilisé vos technologies sur ce marché?

**M. Haynal :** On peut dire que nous avons apporté nos technologies mais que nous avons également profité de certains des progrès technologiques. En Russie, la culture de l'ingénierie est très élaborée. C'est dans le secteur aérospatial et nous n'en avons pas profité dans ce domaine mais dans le cadre des coentreprises dans le secteur ferroviaire, nous avons pu profiter d'un échange de courants de technologie.

Je ne suis pas sûr d'avoir d'autres renseignements précis à communiquer à ce sujet. Je vous suggère de demander de plus amples informations à d'autres personnes.

Me permettez-vous de prendre un instant du temps dont vous disposez pour compléter ma réponse précédente? Il existe un partenariat extrêmement important avec le gouvernement canadien dans le domaine de la politique commerciale. Je ne veux pas négliger de le mentionner. Nous pratiquons une concurrence vigoureuse à travers le monde. Lorsqu'on est en concurrence, on l'est parfois non seulement avec ses concurrents mais aussi avec leurs gouvernements. Cela peut donner lieu à des pratiques non concurrentielles. Une vigoureuse défense des pratiques et des règles du jeu équitables par le gouvernement du Canada a été pour nous un atout important pendant que nous étendions notre présence dans le monde. J'aurais dû y penser spontanément en répondant à votre question, mais c'est un fait important à ne pas oublier.

**Le sénateur Andreychuk :** La Chine fait partie de l'OMT, l'Organisation mondiale du commerce, mais la Russie n'en fait pas encore partie. Quelle différence cela fait-il pour vos activités?

**M. Haynal :** Cela pourrait faire une différence en ce qui concerne les disciplines que chacun de ces pays est prêt à accepter. Je ne sais pas très bien où en sont les négociations avec la Russie. Je pense qu'elles sont sur le point d'être terminées. Nous nous en réjouissons. L'adhésion à l'OMC et la propagation de règles commerciales universelles sont très importantes dans le contexte des commentaires que je viens de faire, au sujet de règles du jeu équitables à l'échelle mondiale. Ce sont des marchés très complexes. Les marchés mondiaux sont déjà assez complexes sans qu'il y ait des obstacles et, dans la mesure où les règles peuvent être aplanies, tout le monde en profitera, y compris nos concurrents.

**Le sénateur Wallin :** Merci, monsieur l'ex-consul général. Je suis contente de vous voir. J'aimerais poser une question générale. Plusieurs témoins représentant différents secteurs ont parlé des efforts déployés pour faciliter les relations commerciales avec la Russie et la Chine. Je suppose que puisque vous êtes établi dans ces deux pays depuis plusieurs années, vous n'avez pas les mêmes problèmes que bien des personnes qui essaient actuellement de s'y établir.



Because the committee will go to both places, perhaps you could indicate what is the biggest problem Bombardier faces in either or in both China and Russia in terms of doing business.

**Mr. Haynal:** Let me start with China where I would say that, if we had problems, we have been able to manage them so far. However, it is not a matter of just walking in and hoping everything will be fine. If I can make that observation, without directly answering your question, it is a constant work-in-progress. You have to be present. You have to be engaged and understand the rules and regulations, the changes in regulation, especially in an economy that is changing as fast as the Chinese economy. It is modernizing at a vertiginous rate. That is a bad way of putting it. It is a movie, not a photograph. You cannot walk in and think everything will be fine because you are there.

It is a similar case in Russia. The legal system is evolving at a different pace. The market is structured in a different way. If there is a challenge there, and it is the one I think we all face, it is just managing the complexity of the evolution of the system.

That is why we are there for the long term. We are determined to understand and be understood.

That really is the only solution. It is not possible to be exporters only any more, if you are going to succeed in these large, very competitive, very complicated and mutating markets.

**Senator Wallin:** You described both being complex. China seems a little more transparent in terms of its system, even its bureaucracy, although the rules have been complicated for a long time.

We heard yesterday from a Russian political expert who is engaged in the marketing of the new regime, and I mean business, politics and all these things in the Soviet Union.

It does seem more difficult there still, in terms of navigating that system, whether it is a level of corruption or lack of transparency. I know you are on the ground and you have been there and been through many changes, obviously, in 50 years, in each of those places. Is it working? Is it effective, or is it a constant challenge and it works by sheer fact that you have something they need at the end of the day? Is there one thing that you see or a series of things that we could be looking at in terms of even instruction to our own government agencies, et cetera, to work on?

**Mr. Haynal:** Constant engagement to ensure a level playing field, as I mentioned, is a very important function of governance today in the global economy. In terms of our presence in Russia and our challenges there, and in other markets, it is extremely important to understand the environment you are working with and adapt to it, work with it where you can, and if you cannot, not.

Étant donné que le comité se rendra dans ces deux pays, vous pourriez peut-être signaler quel est le plus gros problème auquel la société Bombardier est confrontée dans l'un ou l'autre de ces pays ou dans les deux, en ce qui concerne les affaires.

**M. Haynal :** Je commencerai par la Chine, pour laquelle je signale que, si nous avons eu des problèmes, nous avons pu les gérer jusqu'à présent. Il ne suffit toutefois pas de se présenter en espérant que tout ira bien. Je dirais, sans répondre directement à votre question, que ça nécessite des efforts constants. Il faut être présent. Il faut être engagé et comprendre les règles et les règlements, les changements apportés aux règlements, surtout dans une économie qui évolue aussi rapidement que l'économie chinoise. Elle se modernise à une vitesse vertigineuse. Ce n'est pas une bonne façon de le dire. C'est un film et pas une photographie. On ne peut pas se présenter et s'imaginer que tout ira bien du moment qu'on est sur place.

C'est semblable en Russie. Le système judiciaire évolue à un rythme différent. Le marché est structuré de façon différente. S'il y a un défi à relever, et c'est le type de défi auquel nous sommes à mon avis tous confrontés, c'est celui de la gestion de la complexité de l'évolution du système.

C'est la raison pour laquelle nous sommes là à long terme. Nous sommes déterminés à comprendre et à être compris.

C'est en fait la seule solution. Il n'est plus possible d'être uniquement des exportateurs si on veut réussir sur ces vastes marchés très compétitifs, très complexes et en mutation.

**Le sénateur Wallin :** Vous avez signalé que les deux marchés sont complexes. La Chine semble être un peu plus transparente en ce qui concerne son système, voire sa bureaucratie, quoique les règles ont été longtemps complexes.

Nous avons entendu hier les commentaires d'un expert politique russe qui est en train de commercialiser le nouveau régime et ça concerne les affaires, la politique et toutes ces choses-là, en Union soviétique.

La situation semble être encore plus difficile là-bas pour ce qui est de naviguer dans ce système, qu'il s'agisse d'un certain degré de corruption ou d'un manque de transparence. Je sais que vous êtes sur le terrain et que vous avez manifestement connu de nombreux changements ces 50 dernières années, dans ces deux pays. Est-ce que cela fonctionne? Est-ce efficace ou s'agit-il d'un défi constant et cela ne marche que du simple fait que vous avez un produit dont ils ont besoin, en définitive? Y a-t-il un facteur ou une série de facteurs que nous pourrions examiner pour donner des instructions uniformes à nos organismes gouvernementaux sur lesquelles ils puissent se baser?

**M. Haynal :** Un engagement constant pour assurer qu'il y ait des règles du jeu équitables est actuellement, comme je l'ai fait remarquer, une fonction de gouvernance très importante dans l'économie mondiale. En ce qui concerne notre présence en Russie et sur d'autres marchés, et les défis que nous avons à y relever, il est extrêmement important de comprendre le milieu dans lequel on travaille et de s'y adapter, de collaborer avec lui lorsque c'est possible et de ne pas le faire lorsque ce ne l'est pas.

However, we have our own rules and regulations and we live by those wherever we are.

**Senator Jaffer:** I was interested in what Senator Smith was asking you about India. You said you were not in a joint venture in India. If I understood you, you have been in India for some time. Can you elaborate on how long? You did say you were in Mumbai but what parts of India? Because English is also a language spoken there, perhaps it is easier. I would like to hear more from you about the differences of working and what you are doing in India.

**Mr. Haynal:** We have been in India, I think, for 35 years, in one guise or another.

The market in India liberalized at a different pace than it did in China, so the possibilities were of a historically different kind at different times.

There has been an extraordinary growth and dynamism in the Indian economy in the last 15 years or so. We have tried to be there from the beginning. The limits on our presence were prescribed by the market, both on the supply and demand side. That has evolved quite radically in recent times.

If I am not mistaken, our first presence was in cooperation with Indian Railways in transfer of technology on locomotives. We supplied freight locomotives from outside the country when the technology was not available in India at the time.

We have come a long way from that. As I mentioned in response to Senator Smith, we are also engaged in the design and manufacturing of signalling systems, which is a high-tech activity.

Our presence in India is extensive. For example, we have an engineering centre in Hyderabad that works for global markets. Three hundred and fifty engineers work at this facility for us. We have a software development centre in Vadodara that employs about 750 currently. Our base of operations in India is also in Vadodara. In total, we have about 1,200 people.

All this has happened from a reasonably small base in a reasonably short amount of time. Part of this is driven by investment in urban transit and intercity rail that has grown dramatically in recent years. It is set to grow even more.

We are at the dawn of an exciting era in India. We are partnering with major corporations and bidding for contracts that are being awarded to consortia. Watch this space, senator, because our ambitions are as dramatic there as anywhere else in the world. As you say, the possibilities are enormous. Our past was not as dramatic, perhaps, as it was elsewhere or as intense until recently.

Nous avons toutefois nos propres règles et règlements et nous les respectons partout où nous sommes.

**Le sénateur Jaffer :** La question que le sénateur Smith vous a posée au sujet de l'Inde m'a intéressée. Vous avez répondu que vous n'aviez pas de coentreprise en Inde. Si je vous ai bien compris, votre société est établie en Inde depuis quelque temps. Pouvez-vous préciser depuis combien d'années? Vous avez signalé que vous étiez établi à Mumbai, mais dans quelles régions de l'Inde êtes-vous présents? C'est peut-être plus facile parce qu'on y parle également l'anglais. J'aimerais que vous fassiez des commentaires plus précis sur les différences qu'il y a dans la façon de travailler et sur ce que vous faites en Inde.

**M. Haynal :** Je pense que nous sommes établis en Inde, sous une forme ou une autre, depuis 35 ans.

En Inde, le marché s'est libéralisé à un autre rythme que le marché chinois et, par conséquent, les possibilités ont toujours été différentes selon les périodes.

L'économie indienne a connu une croissance et a fait preuve d'un dynamisme extraordinaires au cours des 15 dernières années. Nous avons essayé d'être là dès le début. Les limites concernant notre présence ont été prescrites par le marché, du côté de l'offre et du côté de la demande. La situation a évolué de façon radicale au cours des dernières années.

Si je ne me trompe, notre première présence a été notre coopération avec Indian Railways, dans le transfert de la technologie concernant les locomotives. Nous avons fourni des locomotives de trains marchandises venant de l'extérieur du pays lorsque la technologie n'était pas disponible en Inde.

Nous avons fait beaucoup de chemin depuis lors. Comme je l'ai fait remarquer en répondant au sénateur Smith, nous nous sommes également engagés dans la conception et la fabrication de systèmes de signalisation, qui est une activité de haute technologie.

Notre présence en Inde est vaste. Nous avons par exemple un centre d'ingénierie à Hyderabad qui travaille pour les marchés mondiaux. Trois cent cinquante ingénieurs y travaillent pour nous. Nous avons un centre de développement de logiciels à Vadodara qui emploie actuellement 750 personnes. Notre base d'opérations en Inde se trouve également à Vadodara. Nous avons au total environ 1 200 employés en Inde.

Tout cela est parti d'une base relativement petite, dans un temps raisonnablement court. Cette activité est générée en partie par l'investissement dans le transport urbain et dans le transport ferroviaire intercity, où la croissance a été très forte au cours des dernières années. La croissance devrait se poursuivre.

Nous sommes à l'aube d'une ère passionnante en Inde. Nous formons des partenariats avec des entreprises importantes et soumissionnons pour les contrats qui sont octroyés à des consortiums. Observez cet espace, sénateur, car nos ambitions y sont tout aussi remarquables que dans les autres régions du monde. Comme vous l'avez souligné, les possibilités sont énormes. Notre présence n'y était peut-être pas, jusqu'il y a peu, aussi spectaculaire ou aussi intense que dans les autres régions.



**Senator Jaffer:** India is a Commonwealth country and we probably had closer ties to it in the past, though not necessarily now. You said you work in joint ventures in India as in China and Russia.

Can you describe the different climates of working in India than in Russia or China? Obviously, they are different. Has it been easier in India because it is a Commonwealth country?

**Mr. Haynal:** They are different markets. It is hard to compare apples and oranges in that sense. A shared legal tradition and a shared common language are extremely helpful. Historic associations between Canada and India are still very real at the people level. Affinities are very strong, so I find being Canadian in India is a signal advantage.

However, as a company in India, we are an Indian company. We want to be an Indian company. We want to be able to employ the considerable talent available in that country. We want to be able to supply a quickly growing market.

The market is of two kinds. The intercity market is controlled by Indian Railways and is very distinct. The urban transit markets are quite diffuse. Each city has its own requirements, installed base and preferences for technology. In each case, we have to act as the local company we are. We work in partnership with those who are competing for other elements of those urban transit projects.

I do not know what more to say. I do not want to dress it up, but that is where we are. It is an exciting time.

**Senator Mahovlich:** You spoke of a train. Is it 380 miles per hour?

**Mr. Haynal:** Kilometres per hour.

**Senator Mahovlich:** What two major cities would this train access in China?

**Mr. Haynal:** I do not know where it will be used. A whole network of cities is being connected by high-speed rail in China. I could not tell you where these will be deployed. I could try to find out or if you are going to Beijing, my colleagues there will be able to give you more information.

**Senator Mahovlich:** How fast is the fast train from Paris to Lyon?

**Mr. Haynal:** My guess is around 350 kilometres per hour. I am not a technological expert. We are talking about very-high-speed. This will be in that category. It will be as fast as anything now on rail.

**Senator Mahovlich:** Is Canada also thinking along those lines for the Quebec City to Windsor corridor for the future?

**Le sénateur Jaffer :** L'Inde est un pays membre du Commonwealth et nous avons probablement des liens plus étroits avec elle dans le passé, mais pas nécessairement maintenant. Vous avez signalé que vous aviez formé des coentreprises en Inde, comme en Chine et en Russie.

Pouvez-vous décrire les différences d'ambiance de travail en Inde par rapport à la Russie ou à la Chine? De toute évidence, le climat de travail est différent. Est-ce que ce fut plus facile en Inde parce que c'est un pays du Commonwealth?

**M. Haynal :** Il existe différents marchés. Il est difficile de comparer des pommes et des oranges. Une tradition juridique et un langage commun partagés sont extrêmement utiles. Les associations historiques entre le Canada et l'Inde sont toujours très réelles au niveau de la population. Les affinités sont très fortes; je trouve par conséquent que c'est un avantage considérable d'être Canadien en Inde.

En Inde, nous sommes toutefois considérés comme une entreprise indienne. Nous voulons être une entreprise indienne. Nous voulons être capables d'utiliser les nombreux talents de ce pays. Nous voulons être capables d'approvisionner un marché en croissance rapide.

Le marché est de deux sortes. Le marché intercités est sous le contrôle d'Indian Railways et est très distinct. Les marchés du transport urbain sont très diffus. Chaque ville a ses exigences particulières, une base installée et ses préférences en matière de technologie. Dans chaque cas, nous devons agir comme l'entreprise locale que nous sommes. Nous travaillons en partenariat avec ceux qui sont en concurrence pour d'autres volets de ces projets de transport urbain.

Je ne sais pas quels autres commentaires je pourrais encore faire. Je ne veux pas en rajouter, mais c'est là que nous en sommes. C'est une période passionnante.

**Le sénateur Mahovlich :** Vous avez parlé d'un train. Sa vitesse est-elle de 380 milles à l'heure?

**M. Haynal :** Ce sont des kilomètres/heure.

**Le sénateur Mahovlich :** À quelles deux grandes villes ce train donnerait-il accès en Chine?

**M. Haynal :** Je ne sais pas où il sera utilisé. Tout un réseau de villes sont reliées par train à grande vitesse en Chine. Je ne pourrais pas préciser où ces trains seront déployés. Je pourrais essayer de le savoir ou si vous allez à Pékin, mes collègues qui sont sur place seront en mesure de vous donner davantage d'information.

**Le sénateur Mahovlich :** Quelle est la vitesse du train rapide Paris-Lyon?

**M. Haynal :** Je pense qu'elle est de l'ordre de 350 kilomètres/heure. Je ne suis pas un expert en technologie. Il s'agit d'un train à très grande vitesse. Il sera dans cette catégorie. Il sera aussi rapide que tout autre train actuellement en service.

**Le sénateur Mahovlich :** Le Canada pense-t-il également à quelque chose de semblable pour le couloir Québec-Windsor pour l'avenir?



**Mr. Haynal:** I understand a study of that possibility has been commissioned by the Quebec, Ontario and federal governments. It will be submitted to them in the next year.

**Senator Mahovlich:** It sounds like I could get to Toronto in an hour and a half or so.

**The Acting Chair:** Honourable senators, any other questions?

Mr. Haynal, thank you for your interesting presentation. We will be meeting with your people as you mentioned before. Some of us going on the trip will meet with your colleagues in Moscow. If we can be of any help, always count on us.

**Mr. Haynal:** Thank you, Mr. Chair.

(The committee adjourned.)

**M. Haynal :** Je crois savoir qu'une étude de cette possibilité a été commandée par les gouvernements québécois, ontarien et fédéral. Elle leur sera présentée dans le courant de l'année prochaine.

**Le sénateur Mahovlich :** Il semblerait que ça me permettrait de me rendre à Toronto en à peu près une heure et demie.

**Le président suppléant :** Y a-t-il d'autres questions, honorables sénateurs?

Merci pour votre exposé intéressant, monsieur Haynal. Nous rencontrerons vos collègues, comme vous l'avez mentionné. Certains d'entre nous qui seront de ce voyage rencontreront vos collègues à Moscou. Si nous pouvons être d'une aide quelconque, vous pourrez toujours compter sur nous.

**M. Haynal :** Merci, monsieur le président.

(La séance est levée.)









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESS

TÉMOIN

*Bombardier Inc.:*

George Haynal, Vice-President, Government Affairs.

*Bombardier inc. :*

George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales.





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

---

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Tuesday, October 20, 2009  
Tuesday, October 27, 2009

---

Le mardi 20 octobre 2009  
Le mardi 27 octobre 2009

---

**Issue No. 17**

**Fascicule n° 17**

**Eleventh and twelfth meetings on:**

The rise of China, India and Russia in the global economy  
and the implications for Canadian policy

---

**Onzième et douzième réunions concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et les répercussions sur  
les politiques canadiennes

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk

\* Cowan  
(or Tardif)

Dawson

Downe

Fortin-Duplessis

Grafstein

Jaffer

\* LeBreton, P.C.  
(or Comeau)

Mahovlich

Smith, P.C.

Stewart Olsen

Wallin

\* Ex officio members

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk

\* Cowan  
(ou Tardif)

Dawson

Downe

Fortin-Duplessis

Grafstein

Jaffer

\* LeBreton, C.P.  
(ou Comeau)

Mahovlich

Smith, C.P.

Stewart Olsen

Wallin

\* Membres d'office

(Quorum 4)



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, October 20, 2009  
(26)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:19 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Smith, P.C., Stewart Olsen and Wallin (10).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

**WITNESS:**

*As an individual:*

Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Carleton University.

Mr. Hart made a statement and answered questions.

At 7:14 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

---

OTTAWA, Tuesday, October 27, 2009  
(27)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:33 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Stewart Olsen, Stollery and Wallin (10).

*In attendance:* Jennifer Paul, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 20 octobre 2009  
(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 18 h 19, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Smith, C.P., Stewart Olsen et Wallin (10).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOIN :**

*À titre personnel :*

Michael Hart, titulaire de la chaire Simon Reisman en politique commerciale, Université Carleton.

M. Hart fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 19 h 14, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

---

OTTAWA, le mardi 27 octobre 2009  
(27)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 33, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Stewart Olsen, Stollery et Wallin (10).

*Également présente :* Jennifer Paul, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

**WITNESSES:**

*Canadian Manufacturers and Exporters:*

David T. Fung, Immediate Past Chair of CME and Chairman and CEO of ACDEG International Inc;

Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy.

The chair made an opening statement.

Mr. Fung made a statement and, together with Mr. Laurin, answered questions.

At 6:59 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

*La greffière suppléante du comité,*

Shaila Anwar

*Acting clerk of the committee*

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Manufacturiers et Exportateurs du Canada :*

David T. Fung, président sortant des MEC, président et chef de direction d'ACDEG International Inc.;

Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales.

Le président prend la parole.

M. Fung fait une déclaration, puis avec l'aide de M. Laurin, répond aux questions.

À 18 h 59, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, October 20, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:19 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, we are continuing our study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

We are delighted this evening to welcome Mr. Michael Hart. He holds the Simon Reisman Chair in Trade Policy at the Norman Paterson School of International Affairs. It is a position he has held since June 2008. Professor Hart is a distinguished fellow from the Centre for Trade Policy and Law and a research fellow of the C. D. Howe Institute. In 2004-05 Professor Hart was awarded the Fulbright-Woodrow Wilson International Center Visiting Research Chair in Canada-U.S. Relations and was concurrently a visiting research scholar at American University in Washington, D.C.

Before I welcome you, Professor Hart, I would like to thank you publicly for being so patient and waiting for the Senate to recess, which was about 45 minutes of waiting. That is truly appreciated. I want to thank you for that on the record and in the public domain through television.

As well, colleagues, allow me to welcome back our colleague who has been away for a while with some health problems. Welcome, Senator Fortin-Duplessis.

**Senator Fortin-Duplessis:** Thank you very much. It is a pleasure for me as well.

**The Chair:** Ladies and gentlemen, I invite Professor Hart to give us some comments, after which we will be asking some questions.

**Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Carleton University, as an individual:** Thank you, Mr. Chairman. As you indicated, I teach at the Norman Paterson School at Carleton University, but I am also a former federal official, and in part I will be reflecting that background. I want to thank you and members of the committee for giving me an opportunity to participate in your work.

Before proceeding to some comments on the specific issue being studied by the committee, allow me to let the inner professor in me place the issues of foreign trade and investment into perspective.

Trade and investment are largely private sector activities driven by the demands and desires of millions of ordinary citizens and informed by the millions of decisions they make every day about what to eat, wear, drive, read and more. Private firms respond to

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 20 octobre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 18 h 19 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, nous poursuivons notre étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Nous avons le plaisir d'accueillir ce soir M. Michael Hart. Il est titulaire de la chaire Simon Reisman en politique commerciale à la Norman Paterson School of International Affairs, poste qu'il occupe depuis juin 2008. Le professeur Hart est associé du Centre de droit et de politique commerciale et associé de recherche à l'Institut C.D. Howe. En 2004-2005, le professeur Hart s'est vu attribuer la chaire de chercheur associé en relations Canada-États-Unis du Centre international Fulbright-Woodrow Wilson et il est actuellement chercheur invité à la American University située à Washington, D.C.

Avant de vous souhaiter la bienvenue, professeur Hart, je tiens à vous remercier publiquement pour votre patience, car vous avez bien voulu attendre l'ajournement du Sénat, ce qui a pris environ 45 minutes. Nous vous en sommes vraiment reconnaissants. Je tenais à vous en remercier publiquement au compte rendu et à la télévision.

Par ailleurs, chers collègues, on me permettra de souhaiter la bienvenue à notre collègue qui nous revient après avoir dû s'absenter quelque temps pour cause de maladie. Bienvenue, sénateur Fortin-Duplessis.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Merci beaucoup. C'est un plaisir pour moi également.

**Le président :** Mesdames et messieurs, j'invite le professeur Hart à nous faire son exposé, après quoi nous lui poserons des questions.

**Michael Hart, titulaire de la chaire Simon Reisman en politique commerciale, Université Carleton, à titre personnel :** Merci, monsieur le président. Comme vous l'avez dit, j'enseigne à la Norman Paterson School de l'Université Carleton, mais je suis aussi un ancien fonctionnaire fédéral et c'est en partie à ce titre que j'interviens devant vous. Je vous remercie ainsi que les membres du comité de me donner l'occasion de participer à vos travaux.

Avant de faire des observations sur la question précise étudiée par votre comité, on permettra au professeur que je suis toujours dans l'âme d'établir le contexte de la problématique du commerce extérieur et des investissements.

Le commerce et les investissements sont essentiellement des activités du secteur privé qui répondent aux demandes et aux désirs de millions de citoyens ordinaires et qui sont façonnées par les millions de décisions que ceux-ci prennent tous les jours quand



these market signals and organize their activities in order to satisfy these demands and desires on a profitable basis. Firms participate in this complex market as suppliers to each other as well as to consumers. When it comes to foreign markets, firms can choose to serve them either as traders or as investors.

Governments provide the framework of domestic and international rules within which both firms and consumers interact with one another, regulating everything from private property to food.

Governments' ability to influence the international flow of goods and services and capital has steadily diminished over the years as they have entered into bilateral and multilateral agreements that can be characterized as economic disarmament agreements, as agreements committing governments not to make use of certain tools, to reduce the impact of others and to discipline the remainder. We are all better off as a result of this. Despite frequent claims to the contrary, governments do not create wealth or jobs; they redistribute them, usually at a net cost to the economy. Trade agreements are premised on the long-established economic proposition that discrimination and barriers to markets make us all poorer.

Increasingly, therefore, Canadian trade and investment patterns reflect the market judgment of Canadian consumers and investors. They also reflect the reality of a much more open economy and the organizational impact of modern communications and transportation technologies. Few products made today are wholly the product of one country or one firm. Increasingly, firms are highly specialized and participate in the market as parts of highly intricate networks or value chains. In the case of Canadian firms, many reorganized their activities following the Canada-United States Free Trade Agreement to become part of North American-based networks. As a result, the trade and investment statistics on which we used to make policy judgments no longer provide the kind of information we think they do. The Canada-U.S. trade numbers, for example, hide a significant amount of trade that takes place with Asia, Europe and other parts of the world but which conventional statistics cannot capture.

It is against this background that I want to consider the economic emergence of China, India and Russia. In the first place, this is a development that should make us all feel better as human beings. For years, the governments of these three giants denied their citizens the benefits of free choice — of exercising their own judgment about how to live their lives. In all three countries, central planning served largely as a mechanism to control the population. It is the gradual loosening of those

ils décident de ce qu'ils vont manger, porter, conduire, lire et le reste. Les entreprises privées répondent à ces signaux du marché et organisent leurs activités de manière à satisfaire ces demandes et ces désirs tout en faisant de l'argent. Les entreprises participent à ce marché complexe à titre de fournisseurs non seulement auprès des consommateurs, mais aussi entre elles. Pour ce qui est des marchés étrangers, les entreprises peuvent choisir de les servir à titre de commerçants ou d'investisseurs.

Les gouvernements établissent les règles nationales et internationales dans le cadre desquelles les entreprises et les consommateurs interagissent les uns avec les autres, réglementant tout, depuis la propriété privée jusqu'aux aliments.

La capacité des gouvernements d'influencer la circulation internationale des biens, des services et des capitaux n'a cessé de diminuer au fil des années à mesure qu'ils ont conclu des accords bilatéraux et multilatéraux que l'on peut qualifier d'ententes de désarmement économique, c'est-à-dire des ententes par lesquelles les gouvernements s'engagent à ne pas utiliser certains outils, à réduire l'incidence de certains autres et à discipliner tout le reste. Nous en sortons tous gagnants. En dépit de fréquentes affirmations contraires, les gouvernements ne créent pas de richesses ni d'emplois; ils les redistribuent, habituellement à un coût net pour l'économie. Les accords commerciaux sont fondés sur la proposition économique établie de longue date voulant que la discrimination et les barrières commerciales entre les marchés nous appauvrissent tous.

Par conséquent, de plus en plus, le commerce et les investissements canadiens reflètent le jugement des consommateurs et des investisseurs canadiens en ce qui a trait au marché. Ils reflètent aussi la réalité d'une économie beaucoup plus ouverte et l'impact organisationnel des technologies modernes de communications et de transport. Peu de produits fabriqués aujourd'hui sont produits exclusivement dans un pays ou par une entreprise. De plus en plus, les entreprises sont très spécialisées et sont des participantes au marché à titre d'éléments individuels de réseaux ou de chaînes de valeurs extrêmement complexes. Dans le cas des entreprises canadiennes, beaucoup d'entre elles ont réorganisé leurs activités dans la foulée de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis pour devenir parties intégrantes de réseaux nord-américains. En conséquence, les statistiques sur le commerce et l'investissement sur lesquelles nous nous fondions autrefois pour prendre nos décisions en matière de politiques ne nous fournissent plus les renseignements que nous croyons pouvoir y lire. Les chiffres sur le commerce canado-américain, par exemple, camouflent une quantité considérable d'échanges commerciaux avec l'Asie, l'Europe et d'autres parties du monde que les statistiques traditionnelles ne peuvent pas capter.

C'est en regard de cette toile de fond que je veux examiner l'émergence économique de la Chine, de l'Inde et de la Russie. Premièrement, nous devrions tous être réconfortés en tant qu'êtres humains de voir ces trois pays émerger de la sorte. Pendant des années, les gouvernements de ces trois géants ont empêché leurs citoyens d'exercer leur libre choix, de mener leur vie comme ils l'entendaient. Dans ces trois pays, la planification centralisée servait essentiellement d'outil pour contrôler la

controls and the opening of these countries to competitive market forces that is behind their emergence now as players in the global economy. Until 20 years ago, they practiced autarchy.

It is in Canada's interest to support and encourage this development, as we have done. Canada, for example, played a very constructive role in ensuring that China would become a full member of the World Trade Organization, accepting all of the agreements' obligations, and Canada should continue to insist that China live up to those obligations.

We have similarly been very supportive of Russia's desire to join the WTO. My colleagues at the Centre for Trade Policy and Law at Carleton have been working with officials in Russia for the past 15 years to this end. As with China, the process is slow because it takes a long time to remove the dead hand of central planning.

Canada has played less of a role in India's emergence, but we should welcome it as much. India was an original member of the GATT and then of the WTO but for years hid its economy behind the ill-conceived provisions of special and differential treatments. The benefits of the decision by Prime Minister Manmohan Singh to wean India away from dirigiste statism are increasingly on display.

That being said, we should be realistic about what has been achieved to date. All three countries remain poor. Behind the glitter evident in Shanghai and Beijing, for example, lies the reality that China is still very much a country of peasants. More than half of its population of 1.3 billion people lives on the land at the margins of poverty. China's growth on the basis of rapid industrialization and urbanization has been astounding, but a much more difficult phase lies ahead: addressing the needs of the rural population. China has benefited from foreign demand but now needs to work out the social problems that come with uneven domestic demand and greater freedom.

India similarly has a long way to go. It, too, remains a largely rural society, but I agree with Indian economist Surjit Bhalla who points out that the decision to reverse the statism of the past in India and China alone has lifted more people out of abject poverty than any other policy initiative over the past century.

The implications of these developments for Canadian trade and investment, however, remain modest and the scope for government policy initiatives even more so. Given the structure of these three economies compared to our own and their distance from Canada, the scope for engagement will always remain modest. The judgment of Canadian business that all three markets represent niche trade and investment opportunities is probably

population. C'est le relâchement graduel de ces mécanismes de contrôle et l'ouverture de ces pays aux forces du libre marché qui expliquent leur émergence à titre d'acteurs de l'économie mondiale. Il y a encore 20 ans, ces pays pratiquaient l'autarcie.

Il est dans l'intérêt du Canada d'appuyer et d'encourager cette évolution, comme nous l'avons d'ailleurs fait. Le Canada, par exemple, a joué un rôle très constructif en veillant à ce que la Chine devienne membre à part entière de l'Organisation mondiale du commerce, acceptant de se plier à toutes les obligations de l'accord, et le Canada doit continuer d'insister pour que la Chine assume ces obligations.

De même, nous avons appuyé la Russie dans son désir de se joindre à l'OMC. Mes collègues du Centre de droit et de politique commerciale à l'Université Carleton travaillent à cette démarche depuis 15 ans de concert avec des fonctionnaires de Russie. Comme dans le cas de la Chine, le processus est lent parce qu'il faut beaucoup de temps pour enlever la main lourde du dirigisme centralisé.

Le Canada a joué un rôle moindre dans l'émergence de l'Inde, mais nous devons nous en féliciter tout autant. L'Inde était l'un des membres fondateurs du GATT et ensuite de l'OMC, mais pendant des années, elle avait abrité son économie sous des couches malavisées de traitements spéciaux et différenciés. Les avantages de la décision du premier ministre Manmohan Singh de sevrer l'Inde de l'étatisme dirigiste sont de plus en plus manifestes.

Cela dit, nous devons être réalistes quant à ce qui a été accompli à ce jour. Ces trois pays demeurent pauvres. La scintillante façade de Shanghai et Pékin, par exemple, ne peut camoufler le fait que la Chine est encore une nation de paysans. Plus de la moitié de sa population de 1,3 milliard d'habitants vit à la campagne dans la quasi-pauvreté. La Chine a connu une croissance stupéfiante dans la foulée de sa rapide industrialisation et urbanisation, mais une étape beaucoup plus difficile reste à franchir : répondre aux besoins de la population rurale. La Chine a bénéficié de la demande étrangère, mais doit maintenant s'atteler à résoudre les problèmes sociaux qui accompagnent la demande intérieure inégale et la plus grande liberté.

L'Inde a elle aussi beaucoup de chemin à parcourir. Elle demeure également une société essentiellement rurale, mais je suis d'accord avec l'économiste indien Surjit Bhalla, qui fait remarquer qu'à elle seule, la décision de lever l'étatisme du passé en Inde et en Chine a permis à un plus grand nombre de gens de sortir de la misère que toute autre initiative politique mise en œuvre depuis un siècle.

Les répercussions de cette évolution pour le commerce et l'investissement canadiens demeurent toutefois limitées et les possibilités en termes d'initiatives du gouvernement sont encore plus réduites. Étant donné la structure de ces trois économies, en comparaison de la nôtre, et de leur éloignement du Canada, la portée de notre engagement demeurera toujours minime. Les entrepreneurs canadiens estiment que ces trois marchés présentent



correct. More to the point, I find it hard to understand on what basis government officials and ministers are better placed to make these judgments than those people whose money is on the line.

In today's world, trade policy, trade promotion, and similar activities should no longer be viewed as contributing to the economic development of the country as a whole but as services to individual Canadians. Thus, a firm, active in India and interested in expanding its market share may well seek the assistance of Canadian officials, and the government should provide it, though on a cost-recovery basis, but we should not fool ourselves into thinking that such services are needed in order to diversify Canadian trade patterns or to stimulate economic growth. I see no need, therefore, for any changes in the Canadian trade and investment policy in response to the emergence of these three countries. Canadian government resources are scarce and would be better devoted to resolving problems that would actually make a difference to the lives of most Canadians.

The focus of the committee's study appears to be the economic implications of the emergence of these countries. Let me conclude, however, with some observations about its geopolitical significance. At that level, Russia has been a player for more than 70 years, most of them as a menace rather than as an asset of global peace and security. The fall of communism exposed the weak foundations upon which Russia's claim to great power status was built. Ever since, the Russian economy has been in decline. But for its storehouse of energy and other resources and its possession of nuclear weapons, we would not be speaking of Russia at all. Its roll as a player in the global economy, therefore, remains modest, of critical interest only to the Europeans who depend on its gas and oil. Its geopolitical roll, however, will remain important in part because of the legacy of the past and the influence gained as a result of energy and nuclear weapons. Mr. Putin is playing these cards skilfully if not always in the interests of Canada and its allies.

India has always reminded me of Bismarck's aphorism about Italy: its appetite is bigger than its teeth. India wants a role on the world stage but lacks the resources to make the kind of contribution that would be commensurate with its pretensions. Good relations with India, therefore, are desirable but not essential. It is hard to point, for example, to any costs to Canada from the chill that descended on bilateral relations after India's peaceful nuclear explosion several generations ago. Relations are much better today, but they remain marginal to Canadian interests.

des possibilités de commerce et d'investissement d'une portée limitée, dans certains créneaux, et ils ont probablement raison. Mais surtout, je trouve difficile à comprendre sur quoi l'on se fonde pour affirmer que les fonctionnaires et les ministres du gouvernement seraient mieux placés pour porter de tels jugements que les gens qui mettent leur propre argent en jeu.

Dans le monde d'aujourd'hui, la politique commerciale, la promotion du commerce et autres activités semblables ne doivent plus être considérées comme contribuant au développement économique du pays dans son ensemble, mais plutôt comme des services rendus aux Canadiens individuellement. Ainsi, une entreprise qui a des activités en Inde et qui cherche à accroître sa part du marché peut fort bien demander l'aide des fonctionnaires canadiens, et le gouvernement doit lui fournir cette aide, quoique sur la base du recouvrement des frais, mais nous ne devons pas nous leurrer et nous imaginer que de tels services sont nécessaires pour diversifier le commerce canadien ou pour stimuler la croissance économique. Je ne vois donc nul besoin d'apporter des changements quelconques à la politique canadienne en matière de commerce et d'investissement en raison de l'émergence de ces trois pays. Les ressources du gouvernement canadien sont limitées et seraient utilisées à meilleur escient pour résoudre des problèmes dont la solution ferait une différence concrète dans la vie de la plupart des Canadiens.

L'étude du comité semble mettre l'accent sur les répercussions économiques de l'émergence de ces pays. Je voudrais toutefois, en conclusion, faire quelques observations sur son importance géopolitique. À ce niveau, la Russie est un acteur depuis plus de 70 ans, et a constitué pendant la plus grande partie de cette période une menace plutôt qu'un atout pour la paix et la sécurité mondiales. La chute du communisme a mis au jour la faiblesse des bases sur lesquelles la Russie prétendait fonder son statut de grande puissance. Depuis lors, l'économie russe est en déclin. Si ce n'était de ses immenses réserves d'énergie et d'autres ressources et du fait qu'elle possède l'arme nucléaire, nous ne parlerions pas du tout de la Russie. Son rôle à titre d'acteur de l'économie mondiale demeure donc modeste, et présente un intérêt vital seulement pour les Européens qui en dépendent pour s'approvisionner en gaz et en pétrole. Son rôle géopolitique demeurera toutefois important, en partie à cause de l'héritage du passé et de l'influence acquise grâce à l'énergie et à l'arme nucléaire. M. Poutine joue ses cartes habilement, quoique pas toujours dans l'intérêt du Canada et de ses alliés.

L'Inde m'a toujours rappelé l'aphorisme de Bismarck à propos de l'Italie : son appétit est plus solide que ses dents. L'Inde veut jouer un rôle sur la scène mondiale, mais n'a pas les ressources voulues pour apporter une contribution qui serait proportionnelle à ses prétentions. Par conséquent, il est souhaitable, mais non pas essentiel d'avoir de bonnes relations avec l'Inde. Il est difficile, par exemple, de discerner un coût quelconque pour le Canada du refroidissement marqué des relations bilatérales lorsque l'Inde a procédé à une explosion nucléaire en temps de paix, il y a plusieurs générations de cela. Les relations sont bien meilleures aujourd'hui, mais elles demeurent marginales pour les intérêts canadiens.



China, on the other hand, given its size, will become an increasingly important factor in global politics, and Canadian policy should be sensitive to this. I do not mean to suggest that we need to pursue a policy of accommodationism; rather, Canadian policy should be informed by the reality that China is a major player and its views and interests will be increasingly pertinent to the full range of international relations. Engagement is, therefore, a very good strategy.

Let me stop there and respond to any questions senators may have.

**The Chair:** Thank you, professor. Before my colleagues ask you questions, I wonder whether you could give us some thoughts on your experience with Russia's WTO ascension. I believe you were part of the project for Russia's WTO ascension. Can you give us some thoughts on how that went, where you think it is at now, and whether it has any particular impact on our total discussion?

**Mr. Hart:** I first went to Russia in early 1996 to meet with officials to begin the process of preparing them for accession negotiations. They had by that time indicated a desire to become a member of the WTO but had not done much of the homework. It was an interesting experience because I learned just how people with a background in that kind of an economy think about these issues, rather than the kind of thinking I was used to working for the Canadian government.

I went back again in 1997 and had a series of meetings with more senior officials, which indicated they were taking the process a little more seriously. The Centre for Trade Policy and Law at Carleton University then, at the request of the Russians, set up in effect a branch plant in Moscow to provide them with a steady stream of the kind of assistance they would require in this process, because, as we had learned from the Chinese experience, a major economy with a central planning background needs to make major adjustments if it wants to become a member of the World Trade Organization, including major changes in domestic legislation and in the way it treats foreign trade and investment.

That process went on for nearly 10 years, and similar to the Chinese experience, rather technical, very detailed but necessary work was needed to help the Russians overcome the difficulties they faced in changing to a more open market economy. I think that technical work is largely done. Canadian officials were very constructive in their participation in the working party in the WTO, and I think most of them would agree that the technical work now has been done for about two years. It is now largely a political issue, basically dependent on how important the American president and Congress think it is that Russia join

La Chine, par contre, compte tenu de sa taille imposante, deviendra un facteur de plus en plus important dans la politique mondiale et le Canada doit être sensible à cet état de fait et adapter sa propre politique en conséquence. Je ne veux pas laisser entendre que nous devons pratiquer une politique de complaisance, mais je dirais plutôt que la politique canadienne doit tenir compte de la réalité, à savoir que la Chine est un acteur important et que ses vues et ses intérêts seront de plus en plus pertinents pour tous les volets des relations internationales. L'engagement est donc une très bonne stratégie.

Je vais m'arrêter là et répondre aux questions des sénateurs.

**Le président :** Merci, monsieur. Avant que mes collègues vous posent des questions, je me demande si vous pourriez nous faire part de vos réflexions sur votre expérience dans le dossier de l'accession de la Russie à l'OMC. Je pense que vous faisiez partie de l'équipe qui s'occupait du dossier. Pouvez-vous nous dire comment cela s'est passé, où l'on en est actuellement et si cela a une incidence particulière pour notre discussion?

**M. Hart :** Je suis allé en Russie pour la première fois au début de 1996 pour rencontrer des fonctionnaires dans le but d'amorcer le processus et de les préparer aux négociations en vue de l'accession. À ce moment-là, la Russie avait fait savoir qu'elle souhaitait devenir membre de l'OMC, mais n'avait pas fait beaucoup de travail pour préparer le dossier. Ce fut une expérience intéressante, car j'ai côtoyé des gens qui, compte tenu de leur bagage dans une économie différente de la nôtre, voyaient cette question dans une optique complètement différente de la mienne, moi qui travaillais pour le gouvernement canadien.

J'y suis retourné en 1997 et j'ai eu une série de rencontres avec des fonctionnaires plus hauts placés, qui prenaient manifestement le processus un peu plus au sérieux. Le Centre de droit et de politique commerciale de l'Université Carleton a alors, à la demande des Russes, créé en quelque sorte une succursale à Moscou pour leur fournir de façon continue l'aide dont ils auraient besoin dans ce processus, car comme nous l'avions appris dans le dossier de la Chine, nous savions qu'une grande économie qui émerge d'une longue période de planification centralisée doit apporter des changements en profondeur si elle veut devenir membre de l'Organisation mondiale du commerce, y compris d'importants changements à la législation nationale et dans la manière de traiter le commerce extérieur et les investissements étrangers.

Ce processus a duré près de 10 ans et, comme dans l'expérience chinoise, il a fallu faire des interventions plutôt techniques et très détaillées pour aider les Russes à surmonter les difficultés auxquelles ils étaient confrontés dans ce changement vers une économie de marché libre. Je pense que ce travail technique est maintenant essentiellement terminé. Les fonctionnaires canadiens ont joué un rôle très actif au sein du groupe de travail de l'OMC et je pense que la plupart d'entre eux conviendraient que le travail technique est maintenant complété depuis quelque deux ans. C'est maintenant devenu une question surtout politique, dont l'issue

the WTO. Once the American administration gives the signal that it is ready to move, as it did in the case of China in 2001, we will see the process come to a successful conclusion.

**The Chair:** Thank you for those comments. I thought my colleagues would appreciate hearing those words from you, as they may add further to the discussion this evening.

**Senator Dawson:** We would qualify you as a free-trader, and less government is better government, but what we are seeing with these three countries, in particular Russia and China, is their desire to have high-profile political intervention or support from the Prime Minister, and the ministers of trade, industry, et cetera, to lend support to Canadian industries in Russia and China and to be sure that they pay attention to the needs of these companies in our country.

I am wondering how you can balance their wanting political intervention and your recommendation of having less government involvement.

**Mr. Hart:** First, I accept your characterization of me as a free-trader.

**Senator Dawson:** It is not an insult.

**Mr. Hart:** I accept it fully. It is the result of many years of experience as a government official, which gave me a rather jaundiced view of the efficacy of government intervention in markets. The business judgment of Canadian traders and investors about these markets in part reflects the fact that these are still very much markets where the government plays a heavy role, and because the government plays a heavy role there are better market opportunities elsewhere than there are in those three countries.

There are important niche markets available there, and Canadians participate in those, but in terms of major outlets for Canadian production and investment, they are rather limited in those countries, in part because the kind of stability that you would want for your investments is not as high, and therefore the premium is much higher.

**Senator Dawson:** Part of what we are hearing and seeing is the fact that we want to get into some of those markets earlier, before they are taken over by other countries, because these markets are growing, and if we do not get parts of the markets, someone else will. They will do business with another country. What they seem to be expecting from Canada is some government presence in supporting Canadian industries that want to develop relationships with them. I agree; I am a free-trader myself. The reality is that these countries are the clients. As a private enterpriser, our reaction is to try to serve the client, and the client believes that government presence on these negotiations is important.

dépend essentiellement de la mesure dans laquelle le président et le Congrès des États-Unis jugent important que la Russie se joigne à l'OMC. Dès que le gouvernement américain donnera le signal qu'il est prêt à aller de l'avant, comme il l'a fait dans le cas de la Chine en 2001, nous verrons ce processus aboutir à une conclusion couronnée de succès.

**Le président :** Je vous remercie pour ces observations. J'ai pensé que mes collègues aimeraient vous l'entendre dire, car ils pourront ajouter leur grain de sel à ce propos durant la discussion.

**Le sénateur Dawson :** On peut vous qualifier de partisan du libre-échange; à vos yeux, un gouvernement moins présent est un meilleur gouvernement, mais ce qu'on constate dans ces trois pays, surtout en Russie et en Chine, c'est le désir d'obtenir des interventions politiques médiatisées du premier ministre, des ministres du commerce, de l'industrie et d'autres, à l'appui des entreprises canadiennes présentes en Russie et en Chine, pour que l'on s'assure de répondre aux besoins de ces compagnies dans notre pays.

Je me demande comment vous pouvez concilier cette volonté de leur part d'obtenir une intervention politique et votre recommandation de réduire l'intervention gouvernementale.

**M. Hart :** Premièrement, j'accepte que vous me décriviez comme un partisan du libre-échange.

**Le sénateur Dawson :** Ce n'est pas une insulte.

**M. Hart :** Je l'assume pleinement. C'est le résultat de nombreuses années d'expérience à titre de fonctionnaire gouvernemental, qui m'ont donné une opinion plutôt négative de l'efficacité de l'intervention gouvernementale sur le marché. Le jugement d'affaires des commerçants et investisseurs canadiens à propos de ces marchés reflète en partie le fait qu'il s'agit de marchés où le rôle du gouvernement se fait encore sentir lourdement et c'est justement pour cette raison qu'il existe de meilleures possibilités ailleurs que dans ces trois pays.

Il y a toutefois d'importants créneaux à exploiter dans ces pays et les Canadiens en tirent profit, mais si l'on parle de débouchés majeurs pour la production et les investissements canadiens, les possibilités sont plutôt limitées dans ces pays, en partie parce que l'on n'y trouve pas une stabilité aussi grande que souhaitable pour les investissements, ce qui fait que la prime à payer est beaucoup plus élevée.

**Le sénateur Dawson :** Nous entendons et lisons notamment qu'il nous faut prendre pied sur ces marchés le plus tôt possible, avant que d'autres pays ne le fassent, parce que ces marchés sont en croissance et que, si nous n'en prenons pas une part, quelqu'un d'autre le fera. Ils concluront des marchés avec un autre pays. Ce qu'ils semblent attendre du Canada, c'est une présence gouvernementale quelconque pour appuyer les entreprises canadiennes qui veulent établir des relations avec eux. Je suis d'accord; je suis moi-même partisan du libre-échange. La réalité est que ces pays sont des clients. Notre réaction, nous qui sommes partisans de la libre entreprise, est d'essayer de servir le client, or le client croit que la présence du gouvernement est importante dans ces négociations.



**Mr. Hart:** I have three comments. Trade is not a zero-sum game. It is not that if someone else has a market presence there we are frozen out. In markets that are operating and open to competition, if you have a better product at a better price, it does not matter who was there before you. The fact that, for instance, the Australians have a bigger presence in China right now with some of their commodities is fine, because commodities are sold at world prices, and if the Australians are selling more to China, that means we can sell more to other people. That is not a big concern.

On the issue of government participation, if there are firms in Canada that think they would benefit from the government's providing some assistance, either diplomatic or some other form, fine, but as a taxpayer I have some qualms about the government's spending a lot of my money in order to help a private interest. If that private interest cannot do it without the help of government, then perhaps they are not ready to do it.

**Senator Dawson:** On global chains, one example that has been given here and that we have seen is containerization. All the containers are coming in through Prince Rupert and the West Coast and are going directly to the United States full, leaving and going back empty. An opportunity that we should profit from is to find ways to put exports on containers that are leaving empty so that we can profit from the flow from Asia to the markets in the U.S.

**Mr. Hart:** I would suggest to you that the container coming full from China contains a lot of North American value already, because the Chinese are contributing very often a relatively small amount of value to the product that is coming in. The real value comes out of the fertile minds of people in Canada, the United States, Europe and elsewhere. The Chinese have been assembling that, putting the final touches on a product, which is then in a box that takes up more space and comes here. A number of things we send to them can be done electronically or in smaller boxes than in the bigger boxes that come from China, so I am not surprised that there are more containers coming this way than going in the other direction. What we sell in bulk to the Chinese are such things as coal, again from Prince Rupert, and that does not go in containers.

You will never get a real balance in containers until the Chinese economy is at a much higher stage of development, where the kinds of higher-end products we make have a broad audience in China, and they do not as yet. Right now, much of our trade with China is in the components that are then brought up to a further stage for final consumption in China with a lot of North American value in them.

As I indicated in my opening remarks, we should not discount the amount of trade that takes place across the Pacific through the United States. That is through our participation in U.S.-based value chains.

**M. Hart :** Je ferai trois observations. Le commerce n'est pas un jeu à somme nulle. Ce n'est pas comme si nous étions écartés dès que quelqu'un d'autre a une présence sur le marché. Dans les marchés qui fonctionnent et sont ouverts à la concurrence, si vous offrez un meilleur produit à un meilleur prix, peu importe qui était là avant vous. À l'heure actuelle, par exemple, les Australiens sont davantage présents en Chine, où ils vendent certaines de leurs denrées, mais cela ne pose aucun problème, car les denrées sont vendues aux cours mondiaux et si les Australiens en vendent plus aux Chinois, cela veut dire que nous pouvons en vendre plus à d'autres nations. Ce n'est pas tellement inquiétant.

Au sujet de la participation gouvernementale, s'il y a au Canada des entreprises qui croient qu'elles seraient avantagées si le gouvernement leur donnait une aide quelconque, diplomatique ou sous une autre forme, très bien, mais à titre de contribuable, j'ai des réserves à l'idée que le gouvernement dépense beaucoup de mon argent pour aider un intérêt privé. Si cet intérêt privé ne peut pas s'en tirer sans l'aide du gouvernement, peut-être n'est-il pas prêt à livrer bataille.

**Le sénateur Dawson :** Au sujet des chaînes de valeurs mondiales, un exemple qu'on nous a donné et que nous avons nous-mêmes constaté est celui de la conteneurisation. Tous les conteneurs arrivent remplis à Prince Rupert et sur la côte Ouest et s'en vont directement aux États-Unis, et ils en repartent vides. Il y a là une occasion dont nous devrions tirer profit; il s'agit de trouver des produits à exporter pour remplir les conteneurs qui repartent vides, afin de tirer profit de cet afflux de marchandises de l'Asie vers le marché américain.

**M. Hart :** Je vous fais remarquer que le conteneur rempli qui arrive de Chine contient déjà beaucoup de valeur nord-américaine, parce que les Chinois contribuent très souvent un montant relativement minime à la valeur du produit qu'ils exportent chez nous. La véritable valeur sort de l'esprit inventif des gens du Canada, des États-Unis, d'Europe et d'ailleurs. Les Chinois ont fait l'assemblage, ont mis la touche finale à un produit, lequel est ensuite mis dans une boîte qui occupe plus d'espace et est envoyé ici. Bien des choses que nous leur expédions peuvent se faire électroniquement ou être placées dans des boîtes plus petites que celles qui nous arrivent de Chine et je ne m'étonne donc pas qu'il y ait davantage de conteneurs qui arrivent chez nous qu'il n'y en a qui s'en retournent. Nous vendons aux Chinois des produits en vrac comme du charbon, également expédié de Prince Rupert, et cela n'est pas placé dans des conteneurs.

On n'aura jamais de véritable équilibre au niveau des conteneurs tant que l'économie chinoise n'aura pas atteint un stade de développement bien supérieur, permettant aux produits haut de gamme que nous fabriquons d'avoir un vaste marché en Chine, ce qui n'est pas encore le cas. Actuellement, une grande partie de notre commerce avec la Chine porte sur des composants qui sont assemblés en Chine pour devenir des produits de consommation comportant beaucoup de valeur nord-américaine.

Comme je l'ai dit dans mon allocution, nous ne devons pas négliger le commerce important qui se fait de part et d'autre du Pacifique en passant par les États-Unis. C'est grâce à notre participation aux chaînes de valeurs ayant leur base aux États-Unis.



**Senator Smith:** I might point out and you might comment on this trade instance and who the competitors are. When we were in Khanty-Mansiysk, Siberia, last week, what intrigued me was that the Netherlands is clobbering us in all the high-tech stuff at about eight times what we are doing, and it is a country with less than half our population. The Netherlands have just targeted it like mad and are cleaning up over there. We can compete with them, but we have to work harder at it.

**Mr. Hart:** I cannot comment on the particular experience you had in Siberia. When I visited Russia, I avoided that side trip. What we sell there is not so much goods as expertise, namely engineering, design and so on.

**Senator Smith:** That is what the Dutch are selling.

**Mr. Hart:** The Dutch are selling it, too. They are closer to it because they are participating in the gas pipeline, and that probably has given them some ins and outs. Our companies do well in other parts of the world selling exactly those kinds of services.

**Senator Stewart Olsen:** You made a comment in your remarks that good relations with India are desirable but not essential. Is that because of the distance? I am not sure what you meant by that.

**Mr. Hart:** What I mean is that we have a well-functioning high commission there; we do what is necessary to maintain good relations; we have an immigration program, an aid program, and a trade program. We already do quite a lot, and our relations with India right now are generally quite good. I see no reason why the Government of Canada would want to expend extra effort to expand that relationship because the benefits from that would be quite small. It is far, and much of the trade that we do with India is based on ethnic connections where I think the Government of Canada's role is a relatively minor one. Given the constraints on Canadian fiscal capacity and the kinds of benefits we get, I would not see a need to expand the Canadian presence in India.

**Senator Stewart Olsen:** I understand what you are saying about the emerging markets, and our niche markets for us are probably what we are going to get out of it, probably not government-sponsored, and that is the divergence of the two political views on that.

Do you think Canada would be better to concentrate on our own backyard with trade policies and work towards that rather than pushing forward with the emerging markets?

**Mr. Hart:** Yes, and let me enlarge a little bit on that. The kinds of problems that we have in our most important trade investment relationship, which require some serious investment of both political capital and policy capital, would get a much larger benefit out of that than we would out of spending the same kind

**Le sénateur Smith :** Un exemple me vient à l'esprit et je vous invite à nous faire part de vos réflexions sur nos concurrents dans ce cas précis. La semaine dernière, nous sommes allés à Khanty-Mansiysk, en Sibérie, et ce qui m'a frappé, c'est que les Pays-Bas nous battent à plate couture pour les produits de haute technologie, à environ huit contre un, alors que ce pays a moins de la moitié de notre population. Les Pays-Bas ont mis tous leurs efforts dans ce secteur et ils ramassent toutes les billes. Nous pouvons rivaliser avec eux, mais nous devons y travailler plus fort.

**M. Hart :** Je ne peux pas commenter l'expérience que vous avez vécue en Sibérie. Quand je suis allé en Russie, j'ai évité cette petite escapade. Ce que nous vendons là-bas, ce n'est pas tellement des biens, mais plutôt de l'expertise, notamment en ingénierie, conception, et tout le reste.

**Le sénateur Smith :** C'est ce que les Néerlandais vendent.

**M. Hart :** Les Néerlandais en vendent, eux aussi. Ils sont plus proches parce qu'ils participent au projet de gazoduc, ce qui leur a probablement donné leurs entrées. Nos compagnies se débrouillent bien dans d'autres parties du monde où elles vendent exactement des services de ce genre.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Vous avez dit dans votre allocution qu'il est souhaitable, mais pas essentiel d'avoir de bonnes relations avec l'Inde. Est-ce à cause de la distance? Je ne suis pas sûr de comprendre ce que vous entendez par là.

**M. Hart :** Ce que je veux dire, c'est que nous avons un haut commissariat qui fonctionne bien là-bas; nous faisons le nécessaire pour maintenir de bonnes relations; nous avons un programme d'immigration, un programme d'aide, un programme commercial. Nous en faisons déjà beaucoup et nos relations avec l'Inde à l'heure actuelle sont généralement très bonnes. Je ne vois aucune raison pour le gouvernement du Canada de déployer des efforts supplémentaires pour renforcer cette relation, parce que les avantages que nous pourrions en tirer seraient très minimes. C'est loin et une bonne partie du commerce que nous faisons avec l'Inde s'explique par des liens ethniques et je crois que le gouvernement du Canada joue un rôle relativement mineur à ce niveau. Compte tenu des limites de la capacité fiscale canadienne et des avantages éventuels, je ne vois pas le besoin de renforcer la présence canadienne en Inde.

**Le sénateur Stewart Olsen :** Je comprends ce que vous dites au sujet des marchés émergents et il est probable que les avantages que nous en tirerons se situeront dans des créneaux particuliers, probablement sans parrainage gouvernemental, et c'est là qu'il y a deux visions politiques divergentes à cet égard.

Croyez-vous que le Canada serait mieux de concentrer ses efforts sur notre entourage immédiat, en appliquant des politiques commerciales qui ciblent les pays voisins, au lieu de viser les marchés émergents?

**M. Hart :** Oui, et permettez que je m'explique. Nous avons des problèmes dans notre relation la plus importante au chapitre du commerce et des investissements; il faut y investir énormément de capital politique et organisationnel, et les avantages que nous tirerions de ces efforts seraient beaucoup plus grands que ceux

of capital on relations with emerging markets. We have serious problems with the United States, and in my view that agenda has not received the attention it requires.

**Senator Grafstein:** First of all, I find your analysis refreshing and counterintuitive. This is not what we usually hear about trade, so it is a welcome and refreshing analysis.

Let me take up the issue Senator Stewart Olsen raised, the cost benefit of intensifying our relationship with the United States, which is our regional partner, as opposed to spending overseas. Let me give you two hypotheses.

The first hypothesis is already in place, but the federal government pays no attention to it. It is PNWER, the Pacific NorthWest Economic Region, which is a private-public partnership between Alberta, British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and the northern states, and they are now integrating their economies in terms of tourism, education and so forth. The federal government has spent no time or attention looking at this. Are you familiar with that?

**Mr. Hart:** I am familiar with PNWER. That particular regional initiative is the best of the North American regional ones, the most active, and a lot of good stuff is coming out of it.

**Senator Grafstein:** Our group was instrumental in assisting this 10 years ago. Some of our senators have been following that phenomenon, and we are trying to bring it across the country, with limited success. You would agree that is a very good model to do what you say, which is regional integration of supply chains. You call them "value chains," I call them "supply chains," but we are talking about the same thing.

**Mr. Hart:** With respect to solving problems at the intergovernmental level, some good initiatives have come out of the work being done in that part of North America, which have then been applied on a broader basis.

**Senator Grafstein:** I hope the committee will look at that as an example of regional integration, because we have had difficulties in other committees even looking at this question.

Let me turn to the other side of the equation, and focus on China or India for the moment and your ideas about their being too far away, that we would have to invest a lot of money, it would be too difficult and we would get a greater rate of return if we invested in markets perhaps here or in Europe, for example.

Let me give you an example of what has affected our city dramatically. I have spent the better part of 10 years working on this file with limited success, and it is the clothing business. I will use the American experience. There was a wonderful documentary on HBO the other night about the rag trade in the United States. In 1978, 85 per cent of all the clothing in North America was

que l'on peut escompter des pays émergents si nous y consacrons les mêmes efforts. Nous avons de graves problèmes avec les États-Unis et, à mon avis, ce dossier n'a pas reçu toute l'attention qu'il mérite.

**Le sénateur Grafstein :** Premièrement, je trouve que votre analyse apporte une perspective nouvelle et contraire aux idées reçues. Ce n'est pas ce que nous entendons habituellement au sujet du commerce et c'est donc une analyse qui a le mérite d'enrichir le débat.

Je voudrais revenir sur la problématique évoquée par le sénateur Stewart Olsen, à savoir le ratio avantage-coût de l'intensification de nos relations avec les États-Unis, qui sont notre partenaire régional, par opposition aux efforts que l'on pourrait consacrer à des pays plus éloignés. Permettez que je vous présente deux hypothèses.

La première hypothèse est déjà en place, mais le gouvernement fédéral n'y accorde aucune attention. Il s'agit de la région économique du nord-ouest du Pacifique, qui est un partenariat public-privé regroupant l'Alberta, la Colombie-Britannique, la Saskatchewan, le Manitoba et les États américains septentrionaux, qui intègrent actuellement leurs économies sur le plan du tourisme, de l'éducation, et cetera. Le gouvernement fédéral n'y a accordé aucune attention. Connaissez-vous ce dossier?

**M. Hart :** Je le connais. Cette initiative régionale est la meilleure des initiatives régionales d'Amérique du Nord, la plus active et il en ressort beaucoup d'éléments positifs.

**Le sénateur Grafstein :** Notre groupe a joué un rôle dans l'élaboration de ce projet il y a 10 ans. Certains sénateurs ont suivi de près ce phénomène et nous essayons de le propager à la grandeur du pays, avec un succès limité. Vous convenez que c'est un très bon modèle pour faire ce que vous dites, c'est-à-dire l'intégration régionale des chaînes d'approvisionnement. Vous les appelez « chaînes de valeurs », tandis que je les appelle « chaînes d'approvisionnement », mais nous parlons de la même chose.

**M. Hart :** Pour ce qui est de résoudre les problèmes au niveau intergouvernemental, de très bonnes initiatives découlent des efforts déployés à ce chapitre dans cette partie de l'Amérique du Nord et les leçons en ont ensuite été appliquées de manière plus étendue.

**Le sénateur Grafstein :** J'espère que le comité se penchera sur cet exemple d'intégration régionale, parce que dans d'autres comités, il nous a été difficile d'étudier même la question.

Je passe maintenant à l'autre élément de l'équation et je m'attarde pour l'instant à la Chine et à l'Inde. Vous dites que ces pays sont trop éloignés et qu'il nous faudrait investir beaucoup d'argent, que ce serait trop difficile et que nous obtiendrions un meilleur rendement si nous investissions dans d'autres marchés, peut-être ici ou en Europe, par exemple.

Je vais vous donner un exemple qui a eu des conséquences dramatiques pour notre ville. J'ai consacré une dizaine d'années à ce dossier avec un succès limité. Je veux parler du secteur des vêtements. Je donne l'exemple des États-Unis. Il y avait l'autre soir un magnifique documentaire diffusé à la chaîne HBO sur le commerce des vêtements aux États-Unis. En 1978, 85 p. 100 de



manufactured in the United States and Canada. Now it is down this year to 5 per cent, and there has been a hollowing out of the clothing industry in New York and other places, certainly in Toronto, Montreal and Winnipeg, which were at one time key manufacturing centres for clothing.

A number of the owners of those businesses have fled. Some who have stayed have done exactly what you have said, which is to turn to China and India and design, to bring the value-added design components together. Let me give you an example I know very well: wedding dresses. They are designed in Toronto and New York in a partnership. Then they are manufactured in China and brought back cost-effectively, and there is a much better margin for the Canadian designers in North America now than when they were manufacturing their own stuff. That would be a positive thing, I would think, if the government decided they would support that kind of activity, which they do not presently do.

**Mr. Hart:** I agree.

**Senator Grafstein:** Would you not agree that there would be an immediate bang for our buck if the federal government, if it were going to spend money, would do such things as provide travel and help with marketing? I can give you six or seven other sectors, but I will use that sector.

For instance, in Toronto, 5,000 kids graduate every year from our design schools; they are terrific, but they cannot get jobs. The reason they cannot get jobs is that we have not established a means of developing supply chains with India or China, laying aside Russia for the moment. Is that not a failure of government?

**Mr. Hart:** I first went to China in 1979 to negotiate a textile and clothing restraint agreement. In other words, I was a government civil servant busy practising protectionism. That is how I learned free trade. We were quite successful. We negotiated the first successful restraint agreement with the Chinese and prevented Canadian consumers getting low-cost textiles in order to try to preserve the industry in Montreal, Toronto and other places.

Over time, that is like trying to change the ebb and flow of the ocean.

**Senator Grafstein:** You almost sank all of the high-fashion retailers across Canada with that policy.

**Mr. Hart:** Yes, we ended up creating a situation where Canadians would be providing the low end while the high end was being supplied by China, Korea and others. It was not a well-thought-out policy, but it was very popular.

**Senator Grafstein:** I remember it well.

**Mr. Hart:** I was with you until you said the Canadian government should be giving money to businesses to travel, et cetera. I say wait a minute; if a business needs money to travel

tous les vêtements vendus en Amérique du Nord étaient fabriqués aux États-Unis et au Canada. Cette année, la proportion est de 5 p. 100 et le secteur de la confection de vêtements a certainement été presque anéanti à New York et dans d'autres villes, assurément à Toronto, Montréal et Winnipeg, qui étaient à une certaine époque d'importants centres de confection de vêtements.

Un certain nombre de propriétaires d'entreprises sont partis. Ceux qui sont restés ont fait exactement ce que vous avez dit, c'est-à-dire s'occuper de la conception et se tourner vers la Chine et l'Inde pour assembler les composants à valeur ajoutée. Je vous donne un exemple que je connais très bien, celui des robes de mariée. Elles sont conçues à Toronto et à New York dans le cadre d'un partenariat. Elles sont ensuite fabriquées en Chine et rapportées ici à un coût minime, et les concepteurs canadiens et d'Amérique du Nord ont maintenant une marge bénéficiaire très supérieure, par rapport à l'époque où ils fabriquaient eux-mêmes leurs produits. Il me semble que ce serait un élément positif si le gouvernement décidait d'appuyer ce type d'activité, ce qu'il ne fait pas actuellement.

**M. Hart :** Je suis d'accord.

**Le sénateur Grafstein :** Ne convenez-vous pas que nous aurions un rendement immédiat pour notre argent si le gouvernement fédéral, s'il décidait de dépenser de l'argent, défrayait en partie les dépenses de voyage et de mise en marché? Je peux vous citer six ou sept autres secteurs, mais je m'en tiens à cet exemple.

À Toronto, 5 000 élèves sortent chaque année de nos écoles de design; ils sont excellents, mais ils ne trouvent pas d'emploi. Or s'ils ne trouvent pas d'emploi, c'est que nous n'avons pas établi de cadre permettant d'établir des chaînes d'approvisionnement avec l'Inde ou la Chine, en mettant de côté la Russie pour l'instant. N'est-ce pas là un échec du gouvernement?

**M. Hart :** Je suis allé en Chine pour la première fois en 1979 pour négocier un accord de limitation dans le domaine du textile et des vêtements. Autrement dit, j'étais un fonctionnaire qui pratiquait activement le protectionnisme. C'est ainsi que j'ai appris le libre-échange. Nous avons eu beaucoup de succès. Nous avons négocié le premier accord de limitation couronné de succès avec la Chine et avons empêché les consommateurs canadiens d'obtenir des textiles à faible coût, tout cela pour essayer de sauver l'industrie à Montréal, Toronto et ailleurs.

Avec le temps, c'est comme essayer de s'opposer à la force des marées de l'océan.

**Le sénateur Grafstein :** Vous avez presque coulé tous les détaillants de haute couture d'un bout à l'autre du Canada avec cette politique.

**M. Hart :** Oui, nous avons fini par créer une situation où les Canadiens fournissaient le bas de gamme tandis que tout le haut de gamme nous venait de Chine, de Corée et d'autres pays. Ce n'était pas une politique bien avisée, mais elle était très populaire.

**Le sénateur Grafstein :** Je m'en rappelle très bien.

**M. Hart :** J'étais d'accord avec vous jusqu'à ce que vous disiez que le gouvernement canadien devrait donner de l'argent aux entreprises pour leurs frais de voyage et tout le reste. À cela, je



in order to do well, perhaps they are not ready to do the job. By all means, the Canadian government should assist them when they get to China by having the local trade commissioner indicate what people they should meet, because of his or her knowledge of the local market. That person might go back to the embassy and say, "I met with these fellows, are these people we should be dealing with?" That is a service that the Government of Canada is well placed to provide.

I do not agree with the idea that the government of Canada should be there to pay for the travel, to set up things and so on. If that is the case, then I think the business is not ready. I would prefer that my tax load be less and that fewer of those kinds of ventures take place.

**Senator Grafstein:** I will not pursue this other than to say we should have case examples of how it has worked with minimum federal funding.

**The Chair:** We may look at that.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Welcome, Mr. Hart. In your remarks, you seemed to favour Canada-China trade agreements rather than Canada-India or Canada-Russia trade agreements. The rapid increase of trade between China and western countries gave rise to an increasing number of trade conflicts in many areas, from shoes to motor parts.

For example, on October 12 last, China asked the World Trade Organization to say whether antidumping measures taken by the European Union against Chinese bolts and screws imports were against the rules of the organization.

In January, the EU had slapped taxes from 26.5 per cent to 85 per cent on some iron or steel fasteners, based on some evidence that Chinese producers had benefited from artificially low prices on raw materials.

I have two questions to put to you. The first is this: In your view, how justified is this series of accusations from western countries regarding unfair trade on the part of Beijing? And my second question is this: Are we sheltered from unfair trade from China toward Canada if there were trade agreements covering more areas than is the case presently?

[English]

**Mr. Hart:** I am one of those difficult people who do not believe in the concept of unfair trade. If someone is prepared to sell you a product at a lower price than someone else, that is fine. It is also true that within the GATT, the WTO and domestic law in Canada, we have provision for competitors in Canada who feel they are harmed by someone else's pricing practice. You have relief through the anti-dumping rule. As long as those laws are on the books, Canadian firms have the right to exercise those rights,

réponds : un instant; si une entreprise a besoin d'argent pour payer ses voyages et faire de bonnes affaires, peut-être qu'elle n'est pas prête à faire face à la musique. Bien sûr que le gouvernement canadien devrait les aider quand elles envoient des représentants en Chine; le délégué commercial local peut leur dire qui rencontrer, grâce à sa connaissance du marché local. Cette personne peut alors retourner à l'ambassade et dire : « J'ai rencontré untel et untel, devrions-nous faire affaire avec ces gens-là? » C'est un service que le gouvernement du Canada est bien placé pour fournir.

Je ne suis pas d'accord avec l'idée que le gouvernement du Canada doive payer les frais de voyage, prendre des arrangements, et cetera. Si l'entreprise en a besoin, alors c'est qu'elle n'est pas prête. Je préférerais que mon fardeau fiscal soit moindre et que les projets de ce genre soient moins nombreux.

**Le sénateur Grafstein :** Je ne m'attarderai pas davantage là-dessus, sauf pour dire qu'il nous faudrait des exemples de cas où cela a bien fonctionné avec un financement fédéral minimum.

**Le président :** Nous verrons peut-être cela.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Bienvenue, monsieur Hart. Dans votre exposé, vous semblez privilégier davantage des accords commerciaux Canada-Chine plutôt que Canada-Inde et Canada-Russie. L'augmentation rapide des échanges commerciaux entre la Chine et les pays occidentaux a donné naissance à une multiplication de conflits commerciaux, tant à partir de la chaussure que jusqu'aux pièces détachées de l'automobile.

Par exemple, le 12 octobre dernier, la Chine a demandé à l'Organisation mondiale du commerce de dire si les mesures antidumping adoptées par l'Union européenne contre les importations de vis et de boulons chinois violaient les règlements de l'organisation.

En janvier, l'Union européenne avait imposé des taxes allant de 26,5 p. 100 à 85 p. 100 sur certains éléments de fixation en fer ou en acier, estimant avoir des preuves claires que les producteurs chinois avaient bénéficié de prix artificiellement bas sur les matières premières.

J'ai deux questions à vous poser; la première est la suivante : à votre avis, jusqu'à quel point cette série d'accusations émanant des pays occidentaux de concurrence déloyale visant Pékin est-elle justifiée? Et ma deuxième question est la suivante : sommes-nous à l'abri de voir la Chine exercer une concurrence déloyale à notre endroit si jamais il devait y avoir des accords dans plus de domaines qu'il y en a actuellement?

[Traduction]

**M. Hart :** Je fais partie de ces gens difficiles qui ne croient pas au concept du commerce inéquitable. Si quelqu'un est prêt à vous vendre un produit moins cher que quelqu'un d'autre, tant mieux. Par ailleurs, il est vrai que le GATT, l'OMC et la loi canadienne prévoient toutes des dispositions dont peuvent se prévaloir les concurrents au Canada qui estiment avoir été lésés par les pratiques de quelqu'un d'autre en matière de prix. On peut aussi invoquer la règle antidumping. Dès lors que ces lois sont en

as they do in Europe and the United States. They do so quite frequently. China has learned a lot about pricing practices as a result of anti-dumping investigations.

When China first applied to the WTO in the 1990s and became active in this market, it was engaged in pricing practices that were simply plain dumb. The anti-dumping people were able to assess dumping duties of 400 per cent on the Chinese on products no one else was selling in any quantity. Therefore, the Chinese learned.

Given that there are such dumping rules, we will have dumping cases. They need to work their way through the system as long as they are there. The number one practitioner of anti-dumping in the world today is India. This terrible idea that we first came up with in 1904 has been discovered by the Indians. They are giving it back to us by using anti-dumping more than any other country. The Chinese also have an anti-dumping law and will begin to use it. Perhaps we will see a better balance in the way those mechanisms are used.

If I had the choice, I would get rid of it all together — no anti-dumping rules. Let markets decide who will have that market share. Most economists would be of the same view. Anti-dumping measures do much more harm than good.

**The Chair:** I cannot help but ask a quick supplementary on this issue.

Free market forces and free market economies work in free markets. There are other obstacles that I think create at least as large a problem as dumping. You cannot always control the other obstacles. Am I correct?

**Mr. Hart:** To a point, we can control them. The whole purpose of the international trade rules is that we have in place a set of disciplines for when a government is engaging in certain kinds of practices that harm other countries. You can seek relief either through dispute settlement or by invoking something like a countervailing duty or an anti-dumping duty to deal with abuses of the market.

For instance, Senator Fortin-Duplessis asked about trade agreements. People forget that we have a good trade agreement with India and China: it is called the WTO. We have a trade agreement with Russia. We have had a most-favoured-nation agreement with Russia since around 1982 when it was first negotiated. It was renegotiated in the 1990s before Russia applied to the WTO. They will soon be a member of the WTO.

vigueur, les entreprises canadiennes peuvent exercer leurs droits, comme elles le font en Europe et aux États-Unis. Elles le font souvent. La Chine a beaucoup appris en matière de pratiques d'établissement des prix à la suite d'enquêtes antidumping.

Quand la Chine a demandé pour la première fois à devenir membre de l'OMC dans les années 1990 et qu'elle est devenue active dans notre marché, elle se livrait à des pratiques qui étaient tout simplement stupides en matière de prix. Les responsables des lois antidumping ont été en mesure d'imposer aux Chinois des droits antidumping de 400 p. 100 sur des produits que personne d'autre ne vendait en grande quantité. Par conséquent, les Chinois ont appris leur leçon.

Tant qu'il y aura des règles antidumping, nous aurons affaire à des allégations de dumping. Ces affaires doivent suivre leur cours. Le praticien numéro un dans le monde d'aujourd'hui en matière de poursuites antidumping est l'Inde. Les Indiens viennent en effet de découvrir cette idée terrible que nous avons inventée en 1904. Ils nous remettent la monnaie de notre pièce en utilisant les lois antidumping plus que n'importe quel autre pays. Les Chinois ont aussi une loi antidumping et vont commencer à s'en servir. Peut-être verrons-nous un meilleur équilibre dans la manière dont ces mécanismes sont utilisés.

Si j'avais le choix, je me débarrasserais complètement de tout cela et il n'y aurait plus aucune règle antidumping. C'est aux marchés de décider qui aura quelle part de marché. La plupart des économistes sont du même avis. Les mesures antidumping font plus de tort que de bien.

**Le président :** Je ne peux pas m'empêcher de poser une question supplémentaire à ce sujet.

Les forces du libre marché et les économies de libre marché fonctionnent dans un marché libre. Il y a d'autres obstacles qui, à mon avis, créent un problème au moins aussi important que le dumping. On ne peut pas toujours contrôler les autres obstacles. Ai-je raison?

**M. Hart :** Jusqu'à un certain point, nous pouvons les contrôler. L'objet même des règles commerciales internationales est de mettre en place une série de mesures disciplinaires au cas où un gouvernement se livrerait à certaines pratiques qui font du tort à d'autres pays. On peut alors chercher à s'en sortir, soit en appliquant un mécanisme de règlement des différends, soit en invoquant quelque chose comme un droit compensatoire ou un droit antidumping pour contrer les abus sur le marché.

Par exemple, le sénateur Fortin-Duplessis a posé une question sur les accords commerciaux. Les gens ont tendance à oublier que nous avons un bon accord commercial avec l'Inde et la Chine : cela s'appelle l'OMC. Nous avons un accord commercial avec la Russie. Nous avons avec la Russie un accord de la nation la plus favorisée depuis environ 1982, date à laquelle on a négocié cela. L'accord a été renégocié en 1990, avant que la Russie ne pose sa candidature à l'OMC. Ce pays sera bientôt membre de l'OMC.



Through the vehicles of those agreements, we can get relief if they are engaging in predatory practices not based on the rules of the game. Other than that, I prefer to let markets work rather than to multiply these kinds of instruments in order to harass what in effect is very good competition.

For example, if another government wants to subsidize its production, I welcome that as a consumer. I will be able to enjoy the fruits of other people's labour at a much lower price. That may be something that people who are in the business of producing things do not agree with, but they then have to sharpen their pencils in order to compete.

**Senator Wallin:** I wish the Americans were as generous about what they perceive to be government subsidies for some sectors. Maybe we would not be fighting about softwood as much.

I have two quick points to follow up on some of the things you raised. First, one part of the BRIC we have not focused on much is Brazil. That is my bias — that not only is North America our neighbourhood, but so is South America. I would like to hear from you on that in general — maybe Brazil specifically — and what potential is there.

Second, we have both worked for the Department of Foreign Affairs and International Trade. Do you think the money that we now spend, back on the Canada-U.S. issue, is wisely spent or there is enough of it? I understand your reticence and reluctance about involvement of government at all. Do you think the kinds of operations we have in the U.S. are functional? If so, do you think we need more, or is that not the best way or tool to work on that relationship?

**Mr. Hart:** Brazil is an interesting economy. The Brazilians have long been satisfied with who they are, where they are and what they are able to do. It is a very large economy and has 160 million plus people. They produce a tremendous amount of products and so on, but they are very internally focused. It is really only in the last few years that Brazil has begun to look beyond its frontier. Canada has been a fairly significant player in Brazil as an investor over the years. Brascan goes way back in that we had a presence there and we continue to have that. Again, the structure of the Brazilian and Canadian economies are not such that you see a tremendous amount of opportunity. They are a strong resource-based economy, as we are. Most of their exporters are competitors of ours rather than complementary. The manufacturing they do is very much geared towards a Brazilian economy rather than more widely, except for a few items such as leather products and so on. I think the scope for a much larger Canada-Brazil trade is still quite modest.

Grâce à ces accords, nous avons un recours si quelqu'un se livre à des pratiques de pillage commercial qui ne respectent pas les règles du jeu. À part cela, je préfère laisser les marchés fonctionner plutôt que de multiplier les instruments de ce genre pour harceler ce qui est en fait une très bonne concurrence.

Par exemple, si un autre gouvernement veut subventionner sa production, je m'en félicite à titre de consommateur. Je pourrai profiter du labeur d'autrui à un prix beaucoup plus bas. Ceux qui s'occupent de fabriquer et de produire des objets n'en seront peut-être pas contents, mais ils devront se retrousser les manches et affronter la concurrence.

**Le sénateur Wallin :** J'aimerais que les Américains soient aussi généreux relativement à ce qu'ils perçoivent comme des subventions gouvernementales dans d'autres secteurs. Peut-être alors ne serions-nous pas en train de nous battre aussi féroce ment dans le dossier du bois d'œuvre.

Je ferai deux observations rapides sur ce que vous venez de dire. Premièrement, il y a un pays de la zone BRIC auquel nous n'avons pas prêté tellement d'attention, nommément le Brésil. J'ai toujours trouvé que notre voisinage ne s'étend pas seulement à l'Amérique du Nord, mais englobe aussi l'Amérique du Sud. Je voudrais que vous nous parliez du potentiel qui existe de ce côté, de manière générale mais en insistant plus particulièrement sur le Brésil.

Deuxièmement, nous avons tous les deux travaillé pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour revenir au contentieux Canada-États-Unis, pensez-vous que l'argent que nous dépensons actuellement est suffisant ou est dépensé judicieusement? Je comprends votre réticence face à la moindre intervention du gouvernement. À votre avis, les interventions que nous faisons aux États-Unis sont-elles fonctionnelles? Dans l'affirmative, pensez-vous qu'il nous en faut plus, ou bien n'est-ce pas le meilleur moyen ou le meilleur outil pour travailler à améliorer cette relation?

**M. Hart :** Le Brésil est une économie intéressante. Les Brésiliens ont depuis longtemps des idées bien arrêtées quant à leur identité, leur situation géographique et ce qu'ils sont en mesure de faire. C'est une très grande économie qui compte plus de 160 millions d'habitants. Ils produisent une extraordinaire quantité de produits et tout le reste, mais tous leurs efforts sont tournés vers eux-mêmes. En fait, c'est seulement ces dernières années que le Brésil a commencé à regarder au-delà de ses frontières. Le Canada a été au fil des années un intervenant assez important au Brésil à titre d'investisseur. Il y a déjà longtemps que Brascan y est présent et nous continuons d'être présents là-bas. Mais la structure des économies brésilienne et canadienne est telle que l'on ne perçoit pas de possibilités extraordinaires de ce côté. Ils ont une très solide économie fondée sur les ressources, tout comme nous. La plupart de leurs exportateurs sont des concurrents des nôtres au lieu d'être complémentaires. Leur secteur manufacturier cible en grande partie l'économie brésilienne et non pas le marché mondial, à l'exception de quelques articles comme les produits du cuir. Je pense que les perspectives demeurent très modérées pour ce qui est d'une augmentation du commerce Canada-Brésil.



On the second point, on the United States, I think that our representation in the United States with the embassy and the consulates and so on is very good; they do an excellent job. I think there are policy issues that require much more attention than they have had over the last dozen years or so. When we negotiated the FTA, that opened up a set of opportunities, and business responded to that by changing the way they did their business and so on, but that opened up a new set of problems, the border being the most pressing one. Related to the impact of the border on us is the fact that we need to do much more on regulatory convergence, and we need a more robust institutional network for solving problems on a day-to-day, regular basis. I would like to see the Government of Canada pursue that much more aggressively than they have.

There have been a number of declarations that go back to the mid 1990s already. We had a Canada-U.S. border partnership and so on. The 2001 Manly-Ridge Smart Border Agreement and the Security and Prosperity Partnership of North America are good agendas, but the follow-up has been fairly anemic in terms of actually doing it.

A large part of that is that we have had to deal with some very hard-nosed people in the Department of Homeland Security, which is a pretty tough group to crack. We have availed ourselves of the other avenues, political and through other departments and so on, to the extent I think we could. I would like to see the Government of Canada adopt a much more aggressive strategy in resolving those kinds of problems.

**Senator Wallin:** Are you a “NAFTA plus” guy, or do you think rather we really have to solve these things politically?

**Mr. Hart:** I think we have to solve these on a bilateral basis more than on a trilateral basis. I looked at NAFTA as being a great success, but it is an agreement that served a particular set of circumstances at a particular point in time. We are now in a post-NAFTA era. Some of those issues can be resolved together with Mexico, but many of them at least initially on a bilateral basis.

**Senator Downe:** Two years ago, Mr. Hart, when you published *Canadian Engagement in the Global Economy*, you talked about free trade agreements with minor partners and how much of the political and financial resources they gobble up because they are restricted. Since then, of course, we have had free trade agreements with Peru, Colombia, Jordan and others. The government seems to be pursuing that. You still have the same view, I assume, but would you prefer that the resources be addressed to the United States or to the European Union? Where would you see them going, rather than these minor trading partners?

Sur le deuxième point, à savoir les États-Unis, je pense que nous avons une très bonne représentation aux États-Unis, avec notre ambassade, nos consulats et tout le reste; ils font de l'excellent travail. Je pense qu'il y a des questions de politique qui exigent beaucoup plus d'attention qu'elles n'en ont reçue depuis une dizaine d'années. Quand nous avons négocié l'ALE, cela a ouvert une foule de possibilités et les entreprises se sont engouffrées dans cette porte ouverte en changeant leur manière de faire des affaires, mais cela a posé toute une série de nouveaux problèmes, le plus urgent étant celui de la frontière. Parallèlement à l'incidence du problème frontalier pour nous, il y a le fait que nous devons en faire beaucoup plus dans le dossier de la convergence réglementaire, et puis il nous faut un réseau institutionnel plus solide pour résoudre les problèmes au quotidien, régulièrement. J'aimerais voir le gouvernement du Canada s'y attaquer beaucoup plus énergiquement qu'il ne l'a fait.

Il y a eu un certain nombre de déclarations qui remontent déjà au milieu des années 1990. Nous avons un partenariat canado-américain pour la frontière. L'Accord Manly-Ridge sur la frontière intelligente conclu en 2001 et le Partenariat pour la sécurité et la prospérité en Amérique du Nord sont de bons programmes, mais le suivi a été assez faible en fait de réalisations concrètes.

C'est en grande partie attribuable au fait que nous avons eu affaire à des gens qui sont de vrais durs à cuire au Département de la sécurité intérieure, qui constitue une phalange assez impénétrable. Je crois que nous avons utilisé autant que nous le pouvions les autres avenues disponibles, politiques et autres, en nous adressant à d'autres départements. J'aimerais voir le gouvernement du Canada adopter une stratégie beaucoup plus agressive pour résoudre les problèmes de ce genre.

**Le sénateur Wallin :** Êtes-vous partisan de « l'ALENA plus », ou bien croyez-vous plutôt que nous devons vraiment résoudre tout cela sur le plan politique?

**M. Hart :** Je pense que nous devons résoudre cela de manière bilatérale plutôt que trilatérale. J'estime que l'ALENA est un grand succès, mais c'est un accord qui nous a bien servis dans une situation bien particulière à un moment précis. Nous en sommes maintenant à l'ère post-ALENA. Certains de ces problèmes peuvent être résolus de concert avec le Mexique, mais beaucoup doivent être affrontés sur une base bilatérale, tout au moins initialement.

**Le sénateur Downe :** Il y a deux ans, monsieur Hart, quand vous avez publié *Canadian Engagement in the Global Economy*, vous avez dit que les accords de libre-échange avec des partenaires secondaires accaparent beaucoup de ressources politiques et financières parce qu'ils sont limités. Depuis lors, bien sûr, nous avons conclu des accords de libre-échange avec le Pérou, la Colombie, la Jordanie et d'autres. Le gouvernement semble engagé dans cette voie. Je suppose que vous êtes toujours du même avis, mais préféreriez-vous que les ressources soient consacrées plutôt aux États-Unis ou à l'Union européenne? À quoi voudriez-vous qu'on les consacre, plutôt qu'à ces partenaires commerciaux secondaires?

**Mr. Hart:** To the United States. I think these minor agreements could be characterized as retail trade policy. They respond to the interests of particular people. The most interesting example is the reason we negotiated an agreement with Colombia, which is that the Americans had successfully negotiated one, and the Canadian pulses and lentils industry was of the view that that disadvantaged them. They came to the government and said, "We need something similar." We now have a free trade agreement with Colombia in order to solve the problem with the pulses and lentils industry. I am not against that, but why not solve the pulses and lentils problem rather than go through this whole charade of a full-dressed free trade agreement? It serves a political purpose, and so we should look upon these agreements as largely political statements rather than being economic agreements. They are a political statement about how we value the relationship with that country.

**Senator Downe:** Some would argue there is an opportunity to grow the economic relationship. For example, currently we do more trade in one hour with the United States than we do in five months with Jordan. I assume the argument would be advanced that, now that we have the agreement, we could greatly expand the trade, but you do not share that view?

**Mr. Hart:** I would have to be convinced that there are Canadian firms that have things to sell that the Jordanians want to buy. I do not know whether you want me to take the time to tell you why we have this agreement with Jordan. Why we have it is kind of telling. Would you like me to tell you?

**Senator Downe:** If you can do a short version.

**The Chair:** Professor, I think we would probably be well served by your wisdom. Please go ahead.

**Mr. Hart:** Just before I retired, the deputy minister asked me to meet with the Israeli ambassador. I have to start there. I asked, "Why? What is wrong with the Middle East division or whatever?" At that time I was director of economic planning. He said, "Someone has to explain to them that we do not need or want a free trade agreement, and I think you can do it," so I did, and he got the message and went political. A year later, I was on a plane to Haifa and Tel Aviv to explain the wonders of the Canada-Israel free trade negotiations. As a civil servant, I was quite flexible on what I could do.

However, because we were doing that, the Middle Eastern division was worried that we were being uneven. Negotiating with Israel, we needed to have an Arab partner as well, and so the negotiator charged with that was sent to Jordan to investigate with the Jordanians if they would like a free trade agreement. They looked perplexed. "Why would we want a free trade agreement with Canada?" He came back with the answer saying, "No, they are not interested." This went into a briefing book. A

**M. Hart :** Aux États-Unis. Je pense que ces accords secondaires pourraient être qualifiés de politique du commerce de détail. Ils répondent aux intérêts de groupes particuliers. L'exemple le plus intéressant est la raison pour laquelle nous avons négocié un accord avec la Colombie, à savoir que les Américains en ont négocié un avec succès et que les producteurs canadiens de légumineuses et de lentilles étaient d'avis que cela les désavantageait. Ils ont dit au gouvernement : « Il nous faut quelque chose de semblable ». Nous avons maintenant conclu un accord de libre-échange avec la Colombie pour résoudre les problèmes du secteur des légumineuses et des lentilles. Je ne suis pas contre cela, mais pourquoi ne pas résoudre le problème des légumineuses et des lentilles plutôt que de se lancer dans toute cette mascarade et de conclure un accord de libre-échange en bonne et due forme? Cela répond à un objectif politique et nous devrions donc considérer de tels accords comme essentiellement des déclarations politiques plutôt que des accords économiques. C'est une déclaration politique : nous disons l'importance que nous accordons à nos relations avec ce pays.

**Le sénateur Downe :** D'aucuns diraient que c'est l'occasion de renforcer nos relations économiques; par exemple, à l'heure actuelle, nous faisons plus de commerce en une heure avec les États-Unis qu'en cinq mois avec la Jordanie. Je suppose que l'on peut avancer l'argument que, maintenant que nous avons cet accord, nous pourrions multiplier le commerce, mais vous n'êtes pas de cet avis?

**M. Hart :** Il faudrait me convaincre qu'il y a des entreprises canadiennes qui ont des articles à vendre que les Jordaniens veulent acheter. Je ne sais pas si vous voulez que je prenne le temps de vous dire pourquoi nous avons cet accord avec la Jordanie. C'est assez révélateur. Aimerez-vous que je vous le dise?

**Le sénateur Downe :** Si vous pouvez le faire brièvement.

**Le président :** Professeur, je pense que vos connaissances nous seraient probablement utiles. Allez-y, je vous en prie.

**M. Hart :** Juste avant que je prenne ma retraite, le sous-ministre m'a demandé de rencontrer l'ambassadeur israélien. C'était le point de départ. J'ai demandé : « Pourquoi? Pourquoi pas la division du Moyen-Orient ou les personnes compétentes? » À cette époque, j'étais directeur de la planification économique. Il m'a répondu : « Quelqu'un doit leur expliquer que nous n'avons pas besoin d'un accord de libre-échange, que nous n'en voulons pas, et j'ai pensé que vous pourriez vous en charger ». Je l'ai donc fait, alors il a compris le message et il est passé sur le plan politique. Un an plus tard, j'ai pris l'avion pour Haïfa et Tel Aviv pour expliquer les merveilles des négociations de libre-échange Canada-Israël. À titre de fonctionnaire, j'étais très souple quant à ce que je pouvais faire.

Cependant, cela étant, à la division du Moyen-Orient, on s'inquiétait : il y avait déséquilibre. Nous étions en train de négocier avec Israël et il nous fallait donc également un partenaire arabe; le négociateur chargé de ce dossier a donc été envoyé en Jordanie pour demander aux Jordaniens s'ils aimeraient un accord de libre-échange. Ils ont eu l'air perplexe. « Pourquoi voudrions-nous un accord de libre-échange avec le Canada? » Il est revenu et la réponse était : « Non, ils ne sont pas intéressés ».



few months later, the King of Jordan was in Ottawa to meet with the Prime Minister, and in the briefing book was a brief that indicated that Jordan was not interested in a free trade agreement. This Prime Minister, who shall remain nameless, was not famous for reading all of his briefs, but he read that one. He asked the King, "Why do you not want a free trade agreement?" He did not have a brief so he did not know. They agreed that they had to have something coming out of the meeting, so they announced that we would be negotiating a free trade agreement. That is why we have a free trade agreement with Jordan. It does not have any economic or even political meaning other than the need for the Prime Minister and the King to make an announcement.

**The Chair:** Senator Downe, are you glad you asked the question?

**Senator Downe:** I appreciate the answer. It was very informative. We will have to revisit that at some other time.

I share one of your concerns. I note you occupy the Simon Reisman Chair in Trade Policy, which is significant because Mr. Reisman was well-known as a good negotiator. Some of the negotiations in the Canada-Peru trade deal were not particularly good, and one of the recommendations or observations of this committee was that a combination of public sector and private sector, in other words the best negotiators we had, be engaged in these agreements so that we could get more benefits for Canada. If we will sign as many agreements as we can with as many countries as we can, we should talk about the quality and not just the quantity of these agreements, and that is not being done at this point. Thank you.

**The Chair:** Professor, Senator Smith talked about being in Siberia. You may have gathered that part of the committee was in Russia last week. I believe I speak on behalf of all of my colleagues in saying that we were treated to an unusual experience in going to an agricultural fair, where we met seven or eight exhibitors and presenters at the fair of Canadian companies, all dealing with agricultural product, livestock and dairy. Some were in the pork industry, which, as you know, is having some difficulty, and some in genetics and so forth. All were very happy to be doing business in Russia. I was a bit surprised because I thought there had been some problems there.

Do you have any wisdom you can share with us? Is this an area, particularly in the three countries we are looking at, where our agricultural expertise and knowledge could be of benefit in trading with these nations, as it seems to be with Russia?

**Mr. Hart:** There is a very long history of that. One of Canada's first trade commissioners was Dana Wilgress, and his first assignment was in Omsk, Russia. His assignment was to sell agricultural equipment. At that time we had a major agricultural equipment industry in Canada — Massey Ferguson. That is what

Cela a été consigné dans un document interne. Quelques mois plus tard, le roi de Jordanie était à Ottawa pour rencontrer le premier ministre et dans le dossier préparatoire à cette réunion se trouvait un mémoire indiquant que la Jordanie n'était pas intéressée à un accord de libre-échange. Ce premier ministre, que je ne nommerai pas, n'était pas connu pour lire tous ses documents d'information, mais il avait lu celui-là. Il a demandé au roi : « Pourquoi ne voulez-vous pas d'accord de libre-échange? » Ce dernier n'avait pas de document préparatoire et il ne le savait donc pas. Ils se sont mis d'accord qu'il leur fallait quelque chose à annoncer à l'issue de leur rencontre et ils ont donc annoncé qu'ils négocieraient un accord de libre-échange. Voilà pourquoi nous avons un accord de libre-échange avec la Jordanie. Cela n'a aucune raison d'être économique ni même politique, sinon de répondre aux besoins du premier ministre et du roi d'annoncer quelque chose.

**Le président :** Sénateur Downe, êtes-vous content d'avoir posé la question?

**Le sénateur Downe :** Je vous remercie de votre réponse. C'est très instructif. Il nous faudra revenir là-dessus à un moment donné.

Je partage l'une de vos préoccupations. Je remarque que vous occupez la chaire Simon Reisman en politique commerciale, ce qui est intéressant parce que M. Reisman avait la réputation d'être un bon négociateur. Or les négociations qui ont débouché sur l'accord commercial Canada-Pérou n'ont pas toujours été particulièrement bonnes et l'une des recommandations ou observations de notre comité était de mettre en action pour négocier de tels accords des représentants des secteurs public et privé, autrement dit la crème de la crème de nos négociateurs, afin de maximiser les avantages pour le Canada. Si nous devons signer le plus d'accords possible avec le plus grand nombre de pays possible, nous devrions insister sur la qualité et pas seulement la quantité de tels accords, et cela ne se fait pas actuellement. Merci.

**Le président :** Monsieur le professeur, le sénateur Smith a évoqué un séjour en Sibérie. Vous aurez peut-être compris que des membres du comité sont allés en Russie la semaine dernière. Je crois que je parle au nom de tous mes collègues quand je dis que nous avons vécu une expérience inhabituelle en visitant une foire agricole où nous avons rencontré sept ou huit exposants et conférenciers à la foire des compagnies canadiennes, qui traitaient tous de produits agricoles, de bétail et de produits laitiers. Certains représentaient le secteur du porc, lequel connaît des difficultés, comme vous le savez, et d'autres s'occupaient de génétique, entre autres choses. Tous étaient très contents de faire des affaires en Russie. J'ai été un peu étonné parce que je croyais qu'il y avait des problèmes de ce côté.

Avez-vous des réflexions dont vous voudriez nous faire part à ce sujet? Dans ces trois pays que nous étudions, notre expertise et nos connaissances dans le domaine agricole ne pourraient-elles pas nous être avantageuses pour faire du commerce avec ces pays, comme cela semble être le cas en Russie?

**M. Hart :** Ce dossier a un long historique. L'un des premiers délégués commerciaux du Canada était Dana Wilgress et sa première affectation était à Omsk, en Russie. Sa tâche était de vendre du matériel agricole. À cette époque, nous avions une grande entreprise de machines agricoles au Canada, nommément



he was there to sell. Subsequently, we became a major supplier of grain to the Russians because no matter what equipment we sold them they did not know how to grow.

We are back now to selling them equipment and expertise. If you recall, Minister Whelan had a very good relationship with Gorbachev when he first came here, which excited Gorbachev's interest in Canadian expertise. There is a long history of that. I think it will continue to be the case that some of our farming methods are very applicable, because the land and the conditions they face are similar. That probably is one of those niche markets that makes a lot of sense for Canada.

**The Chair:** Thank you for that.

It remains for me to once again express our appreciation to Professor Hart, and as well to thank you for waiting for us for 45 minutes. We do not control our own time, as you know, having been in the business, so to speak. A double thanks to you for taking your time appearing before us. If you think of something else that would be useful to us, please direct it to the clerk and we will ensure that every member gets a copy of it. Once again, thank you.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Tuesday, October 27, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:33 p.m. to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today is David T. Fung, immediate past chair of CME, Canadian Manufacturers and Exporters, and chairman and CEO of ACDEG International Inc. I want to make sure that was said correctly, sir.

**Senator Grafstein:** What does that stand for?

**The Chair:** You can ask him later, when you ask a question.

**David T. Fung, Immediate Past Chair of CME, Canadian Manufacturers and Exporters, and Chairman and CEO of ACDEG International Inc.:** Yes, I will explain that later.

**Senator Grafstein:** I cannot wait.

Massey Ferguson. C'est ce qu'il était allé leur vendre. Par la suite, nous sommes devenus un grand fournisseur de céréales aux Russes parce que nous avons beau leur vendre des machines agricoles, ils ne savaient pas s'en servir et faire fructifier leurs terres.

Aujourd'hui, nous avons recommencé à leur vendre de l'équipement et de l'expertise. Vous vous rappellerez que le ministre Whelan avait de très bonnes relations avec Gorbachev quand ce dernier est venu ici pour la première fois, et Gorbachev était tout excité devant l'expertise canadienne. Cela remonte donc à très loin. Je pense que nos méthodes agricoles continueront d'être vendables dans ce pays, car leurs terres et leurs conditions climatiques sont semblables. C'est probablement l'un de ces créneaux du marché que le Canada peut fort logiquement exploiter.

**Le président :** Je vous remercie.

Il me reste à exprimer encore une fois notre reconnaissance envers le professeur Hart, et je vous remercie notamment d'avoir attendu pendant 45 minutes. Nous ne sommes pas maîtres de notre temps, comme vous le savez, puisque vous avez travaillé dans ce domaine, pour ainsi dire. Je vous remercie doublement d'avoir pris le temps de comparaître devant nous. Si vous songez à quelque chose d'autre qui nous serait utile, veuillez le transmettre au greffier et nous veillerons à ce que tous les membres du comité en reçoivent copie. Merci encore.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mardi 27 octobre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 33 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Le comité accueille aujourd'hui M. David T. Fung, président sortant de MEC, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, et président et chef de direction d'ACDEG International Inc. C'est bien cela, monsieur?

**Le sénateur Grafstein :** Qu'est-ce que cela signifie?

**Le président :** Vous pourrez le lui demander plus tard, lorsque vous poserez une question.

**David T. Fung, président sortant des MEC, président et chef de direction d'ACDEG International Inc. :** Oui, je vous l'expliquerai plus tard.

**Le sénateur Grafstein :** Je brûle d'impatience.

**The Chair:** Mr. Fung is accompanied by Jean-Michel Laurin, vice-president, Global Business Policy, Canadian Manufacturers and Exporters. As chairman and CEO of the ACDEG group of companies, Mr. Fung has business partnerships in North America, Europe, and Asia. Amongst other things, Mr. Fung is currently co-chair of the members of the Canada Foundation for Innovation, vice-chair of the Canada China Business Council and senior fellow of the Asia Pacific Foundation. That is quite a mouthful.

We extend a warm welcome to both of you gentlemen. I believe that Mr. Fung will make some opening remarks. Please proceed, Mr. Fung.

**Mr. Fung:** Thank you for inviting me here tonight. I am glad to have this opportunity to discuss with you the issue of the rise of China.

You have a thick package in front of you. I think you all have a copy of it. I will go through the slides quickly because they are meant to be illustrations. I will not read any of them. As I flip through the deck, there is a slide number on the bottom right-hand corner. If we should start to move faster than normal, I will indicate the page number.

I came to this country 43 years ago from Hong Kong. To some degree, China has some meaning to me still. I go back there four to ten times a year. I just came back a week ago.

For the next 15 minutes or so, I would like to talk about the issue of manufacturing, about the rise of China, about the impact that it has on Canadian industries, and about some of the policy options that I believe the government should consider in helping us to maintain our future security and prosperity.

On page 3, you can see what manufacturing in Canada means. I emphasize those letters that are not white, the highlights. I thought that I might be showing this in multi-colours on a screen, but we will use it the best we can.

Page 4 shows how diversified manufacturing is. Often, people call manufacturing a vertical sector, comparing it to high-tech and to other sectoral industries. That is wrong. Manufacturing is a horizontal sector. It covers high-tech, smokestacks and filmmaking, if that is what you are doing.

The following page shows you how the financial crisis has impacted on Canada's manufacturing sector as measured by Statistics Canada.

Statistics Canada's definition of manufacturing is obsolete. Hopefully, you will understand what I mean by the end of this presentation.

Page 7 is manufacturing in Canada. Again, in one quick glance you will see that it is a significant sector within Canada.

**Le président :** M. Fung est venu en compagnie de M. Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et Exportateurs du Canada. À titre de président et de chef de la direction du groupe ACDEG, M. Fung a établi des partenariats commerciaux en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Entre autres, M. Fung est actuellement coprésident des Membres de la Fondation canadienne pour l'innovation, vice-président du Conseil commercial Canada-Chine, chercheur principal de la Fondation Asie-Pacifique. Tout cela est fort impressionnant.

Nous vous souhaitons chaleureusement la bienvenue, messieurs. Je crois que M. Fung a une déclaration préliminaire à faire. Nous vous écoutons, monsieur Fung.

**M. Fung :** Merci de m'avoir invité ce soir. Je suis heureux d'avoir l'occasion de discuter avec vous de l'émergence de la Chine.

Vous avez un gros document sous les yeux. Je crois que vous en avez tous un exemplaire. Je vais passer rapidement en revue les diapositives, car ce sont simplement des illustrations. Je ne vais pas les lire. Dans cette présentation, les diapos portent un numéro dans le coin inférieur droit. Si le rythme s'accélère un peu trop, j'indiquerai le numéro de page.

Je suis venu ici il y a 43 ans; j'arrivais de Hong Kong. La Chine éveille encore certains échos en moi. J'y vais de quatre à dix fois par année. J'y étais encore il y a une semaine à peine.

Pendant les 15 premières minutes, j'aimerais parler du secteur manufacturier, de l'émergence de la Chine et de l'effet qu'a ce phénomène sur les industries canadiennes ainsi que de certaines des options stratégiques que le gouvernement, à mon avis, devrait envisager pour nous aider à assurer notre sécurité et notre prospérité futures.

À la page 3, vous pouvez voir ce que représente le secteur de la fabrication au Canada. J'attire votre attention sur ce qui n'est pas en blanc, les passages surlignés. Je pensais que je pourrais projeter cela en couleurs sur un écran, mais nous allons faire de notre mieux.

À la page 4, vous voyez à quel point le secteur manufacturier est diversifié. Souvent, on dit de ce secteur qu'il est à intégration verticale, on le compare à la haute technologie et à d'autres secteurs industriels. Cela est faux. La fabrication est un secteur horizontal. Elle couvre la haute technologie, les cheminées d'usine et le cinéma, si c'est ce que vous faites.

La page qui suit montre comment la crise financière a touché le secteur manufacturier au Canada, d'après des données de Statistique Canada.

La définition que Statistique Canada applique au secteur manufacturier est désuète. J'espère que vous comprendrez ce que j'entends par là d'ici la fin de mon exposé.

À la page 7, nous voyons le secteur de la fabrication au Canada. Là encore, vous constatez d'un coup d'œil qu'il s'agit d'un secteur important au Canada.



Page 8 shows more how manufacturing, as defined by Statistics Canada, is impacting on our economy. When I finish showing how Statistics Canada is under-measuring manufacturing, I hope you will agree with me that manufacturing is fundamental to the future of this country.

Page 9 shows that manufacturing as a sector has been the one able to meet the Kyoto agreement.

We should ignore page 10 because it does not show up well at all, but we want to say that, despite the growth of manufacturing, greenhouse gas emissions from the manufacturing sector actually has declined.

In Canadian Manufacturers and Exporters, we believe that Canadian industries can no longer stay at home. Staying home is not an option. Our job is to help companies go global and become competitive.

Page 12 shows you that all prosperous nations in the world are trading nations. The largest exporter of them all is not China, the United States or Japan; it is Germany. It shows how important it is for us to understand how to create value. The issue very often is not a case of high wages. It is not a case of working harder, but of being able to provide value that the rest of the world is willing to pay for.

The next page shows how China has grown much better than we have, despite NAFTA, North American Free Trade Agreement.

The following page shows how China has grown. That is old hat, so I do not want to comment on it.

On page 15, I want to draw your attention to the fact that China produces more engineers than any other country in the world. These are statistics compiled by Duke University after two years of study. This is not a simple, flimsy study. It shows the Chinese are graduating 500,000 technical degrees a year. Very often, we say that the quality may not be that good. If you assume half of them are no good at all, you still look at the second line, and they are producing 250,000 of these engineers and technologists, when in Canada I am one of 180,000 professional engineers. China more than doubles our total engineering population every year.

The following page, on doctorate degrees, is even more scary. By 2002, China already graduated more doctorate degrees per year in science and technology than the United States. We have been accusing the Chinese of copying and stealing our intellectual property; we had better learn to steal from them soon.

The following page shows how Chinese students are occupying many spaces in our graduate schools in Canada. If you think of the number they are graduating in China and how they are dominating the student population in North America, not just in Canada, we have to have some concerns.

À la page 8, nous montrons l'effet du secteur manufacturier, tel que défini par Statistique Canada, sur notre économie. Lorsque j'aurai fini d'expliquer à quel point Statistique Canada sous-évalue le secteur manufacturier, j'espère que vous conviendrez avec moi que la fabrication est essentielle à l'avenir de notre pays.

La page 9 montre que le secteur de la fabrication est celui qui a réussi à atteindre les cibles de Kyoto.

Sautons la page 10, parce qu'on ne la voit pas bien du tout, mais nous y expliquons que, malgré la croissance du secteur manufacturier, les émissions de gaz à effet de serre de ce secteur ont effectivement diminué.

Notre association, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, croit que les industries canadiennes ne peuvent plus se contenter de faire des affaires ici même. Cela n'est plus possible. Notre travail consiste à aider les entreprises à se mondialiser et à devenir plus compétitives.

La page 12 montre que toutes les nations prospères du monde sont des nations commerciales. Le plus gros exportateur de tous n'est pas la Chine, les États-Unis ni le Japon, mais bien l'Allemagne. Cela montre à quel point il importe que nous comprenions comment créer de la valeur. Il ne s'agit généralement pas d'une question de salaires. Il ne s'agit pas de travailler plus fort, mais de réussir à ajouter une valeur que le reste du monde reconnaît et veut bien acheter.

La page suivante montre que la Chine a connu une croissance bien supérieure à la nôtre, malgré l'ALENA, l'Accord de libre-échange nord-américain.

La page suivante illustre encore la croissance de la Chine. C'est du connu, je ne vais pas faire de commentaire.

À la page 15, je veux attirer votre attention sur le fait que la Chine produit plus d'ingénieurs que tout autre pays au monde. Ce sont là des statistiques que l'Université Duke a compilées après deux années d'études. Ce n'est pas une petite étude simple et superficielle. Elle montre que les Chinois décrochent 500 000 diplômes techniques par année. Souvent, nous disons que la qualité n'est peut-être pas très bonne, mais même si la moitié de ces diplômés ne sont pas bons du tout, il vous reste encore l'autre moitié, c'est-à-dire 250 000 ingénieurs et technologues qui sortent des universités chinoises. Au Canada, je suis un ingénieur de profession parmi 180 000. La Chine produit annuellement plus que le double du fôtal de nos effectifs en génie.

À la page suivante, qui porte sur les doctorats, les chiffres sont encore plus inquiétants. En 2002, la Chine décrochait déjà annuellement plus de doctorats que les États-Unis dans le domaine des sciences et de la technologie. Nous avons accusé la Chine de copier et de voler la propriété intellectuelle; mais c'est nous qui devrions apprendre à lui piquer ses idées, et vite.

La page suivante montre que les étudiants chinois sont nombreux dans les établissements d'enseignement supérieur au Canada. Pensez un peu au nombre de diplômés produits annuellement en Chine et à la proportion d'étudiants chinois dans les établissements nord-américains, pas seulement ceux du Canada. Il y a vraiment de quoi s'inquiéter.



The following page shows how China's automobile industry has grown. People worry about China catching up on us; they are 12 years too late. China has just announced they have surpassed 10 million vehicles assembled by the end of September of this year. They are on target to assemble 12 to 13 million vehicles in China alone. That is the total of North America this year — Mexico, the United States and Canada. If you add on Japan and Korea, the biggest auto market is in North Asia. That is shown on page 19.

Page 20 shows how the U.S. import market has moved rapidly into the hands of the Chinese.

The following page shows that the Chinese actually are now surpassing Canada in their imports into the United States.

Page 22 shows exactly the same thing but in a more graphic fashion, to show that now China has taken the definitive lead as the exporter into the United States.

Why is this happening? On page 23, I want to draw to your attention that the scope of manufacturing has changed. Statistics Canada's definition of manufacturing is the middle portion, on production systems and so forth. However, the real values of manufacturing actually are the ones above and below it.

I would like you to remember this particular page because this is fundamental to the strategy we need to take in the future for the prosperity of Canada.

The next page shows, again, how manufacturing has moved from being solid products into more intangible products. Our future, on page 25, shows how we need to convert knowledge into value. I would like you to remember again, that is a fundamental step that we need to take in Canada if we are to maintain our prosperity.

The following page illustrates further how we need to move from the old definition of fabrication to the new definition of manufacturing and manufacturing services.

Page 27 shows that the old-style manufacturing, vertical-integrated manufacturing under one roof, is passé. Today, we manufacture products with components from all around the world. There are many jobs, except they are different jobs.

Page 28 shows you that the definition of manufacturing is creating and delivering value via tangible goods. You will notice that fabrication may or may not be part of that process.

Page 29 shows some of the driving forces in global value chains.

The following page shows the Apple iPod. This was a study done by Stanford University to show that the Chinese make \$4 out of \$150 in the export of an Apple iPod. That is not where we want to go. California makes 25 cents on the dollar by not

La page suivante montre à quel point l'industrie chinoise de l'automobile a pris de l'expansion. Les gens disent craindre que la Chine ne nous rattrape : ils ont 12 ans de retard. La Chine vient d'annoncer qu'elle avait monté plus de 10 millions de véhicules à la fin de septembre cette année. Elle sera bientôt en mesure d'assembler de 12 à 13 millions de véhicules sur son territoire. C'est le total pour l'Amérique du Nord cette année — au Mexique, aux États-Unis et au Canada. Si vous comptez aussi le Japon et la Corée, vous devez reconnaître que le plus important marché de l'automobile se trouve dans le nord de l'Asie. C'est ce qui est illustré à la page 19.

À la page 20, on voit que le marché américain des importations est rapidement passé aux mains des Chinois.

La page suivante montre que les États-Unis importent plus de la Chine que du Canada.

La page 22 montre exactement la même chose, mais de façon plus immédiate, car maintenant la Chine est sans contredit le principal exportateur vers les États-Unis.

Comment cela s'explique-t-il? À la page 23, j'attire votre attention sur les changements qui ont bouleversé le secteur manufacturier. La définition de fabrication utilisée par Statistique Canada se trouve au milieu, elle porte sur les systèmes de production et les aspects de ce genre. Toutefois, les valeurs réelles du secteur manufacturier sont celles qui sont au-dessus et au-dessous.

J'aimerais que vous gardiez cette page à l'esprit, car elle est essentielle à la stratégie que nous devons adopter pour assurer la prospérité du Canada.

La page suivante illustre à nouveau à quel point le secteur manufacturier a changé et a délaissé les produits concrets au profit de produits moins tangibles. Pour l'avenir, page 25, il nous faudra convertir les connaissances en valeurs. Je vous demande de garder cela aussi à l'esprit, c'est une étape fondamentale que nous devons franchir, au Canada, si nous voulons préserver notre prospérité.

La page suivante illustre encore mieux comment il nous faut évoluer, passer de l'ancien type de fabrication au nouveau, à la fabrication de services.

La page 27 montre que les anciennes activités manufacturières, la fabrication verticalement intégrée sous un même toit, sont dépassées. Aujourd'hui, nous fabriquons des produits avec des composantes qui viennent du monde entier. Il y a de nombreux emplois, mais ce sont des emplois différents.

La page 28 illustre la définition de fabrication, c'est-à-dire la création et la production de valeur au moyen de biens matériels. Notez que la fabrication proprement dite ne fait pas nécessairement partie du processus.

La page 29 expose certaines des forces motrices dans les chaînes de valeur mondiales.

La page suivante prend l'exemple du iPod de Apple. Cette étude a été réalisée par l'Université Stanford et montre que les Chinois font 4 \$ pour chaque iPod de 150 \$ qui est exporté. Cette situation ne fait pas notre affaire. La Californie réalise 25 cents

touching it. Every container coming to North America contains 136,000 iPods. At \$150 per iPod, you can see how California is making money while we are subsidizing them.

The next page shows the importance of understanding the value chain. Very often you hear people talking about going up the value chain. That has been proven to be invalid in terms of maintaining our jobs and prosperity. Professor Clayton Christensen of Harvard University demonstrated in his book in 1998 that what is important to understand now is this value curve. It is not the product; it is activity that we need to conduct. Hong Kong is said to be a 90 per cent service economy. I suggest to you that that is a wrong understanding of the Hong Kong economy. Hong Kong also controls 110,000 factories in China. They employ 11 million workers in China. Without those factories and without those workers, half of Hong Kong would be unemployed. Hong Kong is not a service economy; it is the epitome of a manufacturing services component economy.

The following page shows one of our well-known economists saying that the world will become smaller because of high oil prices. Page 33 shows the book that is widely read. I want senators to understand that this book is misleading. This is a book based on someone who is sitting behind a desk and talking about manufacturing when he really has very little understanding of how manufacturing is done.

I am not mincing words because he is doing tremendous damage to this country by giving people the wrong idea that some of the old jobs will come back; they will not.

The following page, which he uses to justify his conclusion about the increasing production of steel in the United States in 2008, was based on the wrong understanding of how that came about. It came about because of the recession in the United States. There were fewer containers coming from Asia to North America.

As a result, we do not have as many empty containers going back. On those empty containers, the freight rate tripled during that period of time. That means wastepaper and scrap steel can no longer afford to go to Asia with that kind of freight rate. The market collapses in North America, so all the mini mills in North America using scrap steel increased their production dramatically.

I want to express to you why I spent time on this curve. Sometimes, we need to be careful in looking at evidence. Without understanding the background of the evidence, we can draw the wrong conclusions.

The following page shows the plasma flat-screen TV you have at home. It costs \$700 and the freight component is \$10. Do we really care if it becomes \$20 or even \$30? It is important. Old jobs will not come back.

par dollar en refusant d'intervenir. Chaque conteneur qui arrive en Amérique du Nord contient 136 000 iPod. À 150 \$ par iPod, vous constatez que la Californie fait de l'argent alors que nous les subventionnons.

La page suivante montre qu'il est important de bien comprendre la chaîne de valeur. Très souvent, on entend les gens dire qu'il faut remonter la chaîne de valeur. Cela s'est avéré erroné pour ce qui est de préserver nos emplois et notre prospérité. Le professeur Clayton Christensen, de l'Université Harvard, a démontré dans un ouvrage de 1998 qu'aujourd'hui, c'était la courbe de valeur qu'il fallait comprendre. L'essentiel, ce n'est pas le produit, c'est l'activité. À ce qu'on dit, Hong Kong est une économie qui repose à 90 p. 100 sur les services. Selon moi, ce n'est pas ainsi qu'il faut comprendre l'économie de Hong Kong. Hong Kong contrôle aussi 110 000 usines de fabrication en Chine. On y emploie 11 millions de travailleurs. Sans ces usines et sans ces travailleurs, la moitié de la population de Hong Kong serait au chômage. Hong Kong n'est pas une économie de services, c'est un modèle d'économie basée sur les services manufacturiers.

La page suivante reprend ce qu'affirme l'un de nos économistes réputés, c'est-à-dire que le monde rétrécira en raison des prix élevés du pétrole. La page 33 montre la couverture de cet ouvrage bien connu. Je tiens à ce que les sénateurs comprennent que cet ouvrage nous induit en erreur. Il a été rédigé par quelqu'un qui est assis derrière son bureau et qui parle de la fabrication mais qui, en fait, comprend très mal le fonctionnement du secteur manufacturier.

Je ne mâche pas mes mots parce que cet auteur fait énormément de tort à notre pays en donnant aux gens l'impression que certains des vieux emplois vont revenir; ils ne reviendront pas.

À la page suivante, on voit l'argument sur lequel il se fonde pour étayer sa conclusion, l'augmentation de la production d'acier aux États-Unis en 2008. Cette conclusion repose sur une mauvaise compréhension du phénomène. Cela s'est produit en raison de la récession aux États-Unis, parce qu'il y avait moins de conteneurs qui arrivaient d'Asie en Amérique du Nord.

En conséquence, nous n'avons plus autant de conteneurs vides qui retournent. Pour ces conteneurs vides, le tarif de fret a triplé au cours de la période. Avec de tels tarifs, il n'est plus possible d'envoyer les vieux papiers et la ferraille en Asie. Le marché nord-américain s'effondre donc, et toutes les petites usines d'Amérique du Nord qui utilisent la ferraille d'acier augmentent radicalement leur production.

Je vais vous expliquer pourquoi je me suis arrêté sur ce graphique. Parfois, nous devons examiner avec soin les preuves présentées. Si nous ne comprenons pas d'où viennent les preuves, nous risquons de tirer des conclusions erronées.

La page suivante montre l'écran de télévision plat, au plasma, celui que vous avez à la maison. Il coûte 700 \$, et le coût du fret est de 10 \$. Est-ce que nous nous soucions vraiment qu'il puisse atteindre 20 ou même 30 \$? Cela est important. Les vieux emplois ne reviendront pas.



The following page shows the driving forces — Asia, logistics and sustainability. On the following page, I want to draw your attention to the white line and the one right above it, which would have been blue if it were in colour. It shows China is no longer shipping only slippers, blouses and garments. It is shipping high-value and industrial goods.

The following page shows how important it is to understand bilateral trade. This is a major mechanical company and in this room I will tell you that it is Caterpillar. They are the third-largest industrial exporter out of China. The first is Toyota. The second is General Electric. Of the top 10, none of them are Chinese. That is important to understand. If the United States Senate puts a 27 per cent duty on Chinese imports into the United States, the first victim will not be the Chinese. The first victim will be all the Caterpillar assembly plants in the United States.

The first beneficiary of that measure would be Komatsu of Japan, which competes with Caterpillar around the world on heavy construction equipment. It is no longer that I buy something from you and you buy something from me. Without understanding some of these issues, wrong policies can have unintended consequences.

The following page shows how the Chinese achieve this by using containers. That is the top part of the curve, showing how containers are becoming dominant in terms of global trade, especially high-value trade.

The following page shows even more dramatically how Chinese containers are dominating the world. China is becoming the hub of a lot of manufacturing activities.

With all this, the Chinese have been working very quietly and dramatically going forward. The following page shows the top 10 container ports in the world. On the right-hand side, at the bottom corner, it is our British Columbia ports. That is our Asia-Pacific gateway and corridor. The Asians have left us behind while we have been sleeping.

Page 43 shows that many of the containers coming through the West Coast come to Ontario and Quebec. The following page shows the sad story that Ontario and Quebec have very little intention of shipping things back the other way.

In fact, page 45 shows CN statistics that we are shipping a lot of empty containers back with Canadian air. Canadian air is cleaner; the Chinese love it, except they do not pay for it.

Page 46 shows international air cargo. How did Hong Kong become the world's largest air cargo terminal? On the right-hand corner you will see that our largest air cargo terminal, Toronto's Pearson International Airport, also is not ranked in the world. Yet, the following page shows how important air cargo is. At

La page suivante illustre les moteurs de l'économie — l'Asie, la logistique et la viabilité. Et à la page suivante, je veux attirer votre attention sur la ligne en blanc, et celle qui est au-dessus et qui serait bleue si nous avions la couleur. Nous voyons que la Chine ne se contente plus d'exporter des pantoufles, des chemises et des vêtements. Elle exporte des produits de haute valeur et des produits industriels.

La page suivante montre qu'il faut bien comprendre le commerce bilatéral. Il s'agit d'une grande société productrice de machinerie et ici, dans cette pièce, je peux bien vous dire que c'est la société Caterpillar. C'est le troisième exportateur industriel en importance en Chine. Le premier est Toyota. Le deuxième est General Electric. Parmi les 10 plus grands exportateurs, aucun n'est chinois. Il faut bien comprendre cela. Si le Sénat américain impose des droits de 27 p. 100 sur les importations chinoises aux États-Unis, la première victime ne sera pas la Chine. La première victime sera l'ensemble des usines de montage de Caterpillar aux États-Unis.

Le principal bénéficiaire de cette mesure serait Komatsu, au Japon, qui fait concurrence à Caterpillar dans le monde pour les engins de chantier. On ne peut plus dire je vous achète quelque chose, et vous m'achetez quelque chose. Si nous ne comprenons pas certaines de ces questions, nous appliquerons des politiques boiteuses qui auront des conséquences fortuites.

La page suivante montre comment la Chine parvient à ses fins en utilisant les conteneurs. C'est le sommet de la courbe. On constate que les conteneurs sont sur le point de dominer le commerce mondial, en particulier le commerce de grande valeur.

La page suivante montre de façon encore plus explicite comment les conteneurs chinois dominent le monde. La Chine devient la plaque tournante d'une grande partie de l'activité manufacturière.

Les Chinois travaillent donc sans bruit et ils font d'énormes progrès. La page suivante montre les 10 principaux ports à conteneurs dans le monde. Tout à fait à droite, au bas de la page, il y a nos ports de la Colombie-Britannique. C'est notre passerelle vers l'Asie-Pacifique. Les Asiatiques nous ont dépassés sans même que nous nous en apercevions.

À la page 43, on voit que nombre des conteneurs qui arrivent dans les ports de la côte ouest poursuivent leur route jusqu'en Ontario et au Québec. La page suivante montre que, malheureusement, l'Ontario et le Québec n'ont guère l'intention de renvoyer des produits dans l'autre direction.

De fait, à la page 45, on voit les statistiques du CN, qui révèlent que nous renvoyons un grand nombre de conteneurs qui ne contiennent que le bon air canadien. L'air du Canada est propre, et les Chinois l'aiment d'autant plus qu'ils n'ont pas à le payer.

La page 46 porte sur le fret aérien international. Comment Hong Kong a-t-il pu devenir le principal terminal de fret aérien au monde? Dans le coin droit, vous voyez que notre principal terminal de fret aérien, l'aéroport international Pearson, à Toronto, ne figure même pas dans la liste des principaux



1.3 per cent of the volume, it commandeers 34.5 per cent of the value. This is the crux of the issue. It is value that is important; it is not volume.

The following page shows the Hong Kong International Airport. You see the circle on the right-hand side. I want to illustrate how Hong Kong becomes dominant is because, when they build an airport, they intend to also capture its value.

Page 49 shows the integrated economic zones that Hong Kong goes about doing their work. Then, in contrast with the following page, how we went about doing the Mirabel airport. We built an airport and we have nothing around it except fields.

On page 51, Transport Canada is proposing to sell off the land around the Mirabel airport, which is exactly the thing Hong Kong would never do. If we are going to use the airport as an economic engine, there has to be an integrated economic zone around the airport.

The following page shows how the world has changed. Five years ago, Via Systems had six plants in North America making printed circuit boards. They shut it down, moved two plants to Shenzhen, 12,000 workers, and today and every day all the production is being flown back to North America. Without these shipments, Celestica would have to shut down. This is now global manufacturing, not local manufacturing. If we are to participate in that, we need to get rid of some of our obsolescence, bilateral air agreements, and we need to open up the skies.

The following page shows the Ambassador Bridge. We talked about all the congestion. We are proud of \$2 billion going through that bridge every day, but that is an enormous amount of risk for this country to put so much of our trade on one single bridge. Yet, when we built the St. Lawrence Seaway, we built 19 ports and most of them have been left unused. Fellow Canadians, we have invested in these ports and, yet, we have left them unused because this is the only continent in the world to use regulations to stop us from using water as a means of transport.

On the following page, again, it does not show up in a copy like this, in an animated slide. It shows that the world's movement of goods on long distance will be based on water and by rail. It is the short distance that will be by truck. When we talk about short-sea shipping in North America, we also move into the wrong concept as Massachusetts is illustrating. When we talk about roll-on/roll-off ships, you can only put one container per deck.

The following slide shows how China beat us to the punch. They would not use roll on and roll off but just stack the containers up. With a smaller barge, they can move a lot more goods. The cost of moving the same number of containers per unit

terminaux du monde. Pourtant, à la page suivante, on voit toute l'importance du fret aérien. Pour 1,3 p. 100 du volume, il représente 34,5 p. 100 de la valeur. C'est le cœur du problème. C'est la valeur qui importe, pas le volume.

À la page suivante, vous avez des données concernant l'aéroport international de Hong Kong. Vous voyez le cercle du côté droit. Je veux expliquer comment Hong Kong établit sa domination, parce que là-bas, lorsque l'on construit un aéroport, on veut aussi en capturer la valeur.

La page 49 montre l'intérêt des zones économiques intégrées comme celle de Hong Kong. Et à la page suivante, à l'opposé, ce que nous faisons de l'aéroport de Mirabel. Nous avons construit un aéroport, et il n'y a rien que des champs aux alentours.

À la page 51, Transports Canada propose de vendre les terrains qui entourent l'aéroport de Mirabel, précisément ce qu'on ne ferait jamais à Hong Kong. Si nous voulons utiliser l'aéroport comme moteur de l'économie, il faut créer une zone économique intégrée autour de cet aéroport.

À la page suivante, nous montrons à quel point le monde a évolué. Il y a cinq ans, Via Systems possédait en Amérique du Nord six usines qui produisaient des cartes de circuits imprimés. Elles ont fermé leurs portes. Deux usines ont été réinstallées à Shenzhen — cela représente 12 000 travailleurs —, et aujourd'hui, tous les jours, toute la production est renvoyée par avion en Amérique du Nord. Sans ces expéditions, Celestica devrait fermer. C'est ce qu'on appelle aujourd'hui la fabrication mondiale, et non pas la fabrication locale. Si nous voulons y participer, nous devons nous débarrasser de certains éléments désuets, de nos accords bilatéraux relatifs au trafic aérien, et nous devons ouvrir les cieux.

La page suivante montre le pont Ambassador. Nous avons parlé de toute cette congestion. Nous sommes fiers que l'équivalent de 2 milliards de dollars en marchandises traverse ce pont chaque jour, mais le fait d'être tributaire d'un seul pont pour une si grande partie de nos échanges constitue un énorme risque pour notre pays. Pourtant, lorsque nous avons construit la voie maritime du Saint-Laurent, nous avons créé 19 ports qui, en majorité, sont restés inutilisés. Nous, les Canadiens, nous avons investi dans ces ports, mais nous ne les utilisons pas parce que nous sommes le seul continent au monde dont la réglementation interdit d'utiliser l'eau pour le transport.

La diapositive suivante, et elle non plus ne donne rien dans une copie de ce genre, est une diapositive animée. Elle illustre comment la circulation des biens sur de longues distances dans le monde deviendra tributaire du transport maritime et du chemin de fer. Ce sont les courtes distances qui se feront par camion. Lorsque nous parlons d'expéditions maritimes sur courte distance, en Amérique du Nord, nous appliquons le mauvais concept; il n'y a qu'à songer au Massachusetts. Lorsque nous parlons de navires-rouliers, nous oublions qu'on peut mettre seulement un conteneur par pont.

La diapositive suivante montre comment la Chine nous bat à plates coutures. La Chine n'utilisera pas de navires-rouliers, elle se contentera d'empiler les conteneurs. Avec une petite barge, on peut transporter beaucoup plus de produits. Son coût de

would be one third of ours. The following page shows more on how they use simple cranes in order to achieve that, to turn the Pearl River Delta from an area of perpetual starvation to now the economic engine of China and of the world.

How can we participate in that? The following page shows how we use regulations to stop us from using water as an economic engine — the Canadian Coasting Trade Act, the U.S. harbour maintenance tax. General Motors is 150 metres from the port of Oshawa, but it puts auto parts onto a truck and drives 250 kilometres to Windsor to wait in line to go onto the Ambassador Bridge when there is a ferry between Detroit and Windsor. The General Motors truck cannot go onto the ferry despite the fact that they have space, because if it goes onto that ferry, it goes into the United States by water and will be subject to the U.S. harbour maintenance tax levy, which is based on the value of the cargo, not the volume of the cargo. Talk about shooting ourselves in the foot; this is how we make NAFTA uncompetitive, by using these kinds of outdated regulations.

Of course, Canada contributes to that with the Canada Customs cost recovery on new routings to make sure we cannot have any water routing develop across the Great Lakes.

The following page shows where our future lies — the thickening of the border. We have opportunities to provide products and services to make the border much more efficient and secure. Canada is participating in the third industrial revolution in terms of distributing and generating renewable power, buildings as power sources and energy storage mechanisms, and intelligent power grids.

On the following page, I show you how Hong Kong has developed an economy. They are not putting things under one roof. We need to copy that. We need to capture the advantages of the world and put them under our management no matter what the labels are.

The following page shows how our labour sector has changed. This is an illustration of the U.S. labour sector; Canada is not that different. We are moving away from agriculture and more towards production and services.

The next page shows how Hong Kong has advanced against all of us, even against the United States, in terms of capturing the value of services.

Page 67 shows that Canada is a leader in generating post-secondary graduates. Yet, the following page shows how, through the Canada Foundation for Innovation and other programs, Canada is ranking with the world in knowledge creation. We should be proud of our universities. We generate intellectual properties in terms of patents. This is described on the following page.

transport par unité pour un même nombre de conteneurs serait le tiers du nôtre. La page suivante montre plus en détails la façon dont on utilise de simples grues pour y parvenir, pour transformer le delta de la rivière des Perles, une région où l'on mourrait de faim, et en faire le moteur économique de la Chine et du monde.

Comment pouvons-nous participer à cette réussite? La page suivante montre comment nous recourons à la réglementation pour interdire d'utiliser l'eau comme moteur économique — la Loi canadienne sur le cabotage, la taxe américaine d'entretien portuaire. La General Motors se trouve à 150 mètres du port d'Oshawa, mais la compagnie charge ses pièces d'auto sur des camions qui parcourent 250 kilomètres par la route jusqu'à Windsor, où ils attendent en ligne de pouvoir franchir le pont Ambassador alors qu'un traversier relie Detroit et Windsor. Le camion de la General Motors ne peut pas monter à bord du traversier même s'il y a suffisamment d'espace, parce que s'il monte à bord de ce traversier et qu'il se rend aux États-Unis par eau, il sera assujéti à la taxe américaine d'entretien portuaire, qui est calculée en fonction de la valeur des marchandises et non pas de leur volume. Il est difficile de faire pire; c'est de cette façon que l'on rend l'ALENA non concurrentiel, en utilisant ce type de réglementation désuète.

Évidemment, le Canada contribue au problème avec le recouvrement des coûts de Douanes Canada pour les nouvelles routes, de sorte qu'il nous est impossible de transporter quoi que ce soit sur les Grands Lacs.

La page suivante montre ce que nous réserve l'avenir — le resserrement des frontières. Nous pourrions fournir des biens et des services pour que la frontière soit plus efficace et plus sûre. Le Canada participe à la troisième révolution industrielle en termes de distribution et de production d'énergie renouvelable, d'utilisation des bâtiments comme sources d'énergie et mécanismes de stockage d'énergie, et de grilles énergétiques intelligentes.

À la page suivante, je vous montre comment Hong Kong a créé son économie. Là-bas, on ne met pas tout sous le même toit. Nous devons les imiter. Nous devons capter les avantages du monde et en assurer la gestion, peu importe les étiquettes.

La page suivante montre comment notre main-d'œuvre a évolué. En l'occurrence, il s'agit de la main-d'œuvre américaine, mais la situation est la même au Canada. Nous délaissons l'agriculture au profit de la production et des services.

À la page suivante, nous voyons comment Hong Kong a progressé à nos dépens à tous, même à ceux des États-Unis, pour ce qui est de capturer la valeur des services.

La page 67 montre que le Canada est un chef de file en matière de production de diplômés au niveau postsecondaire. Et la page suivante révèle que, grâce à la Fondation canadienne pour l'innovation et à d'autres programmes, le Canada occupe une excellente place dans le monde pour la création de connaissances. Nous pouvons être fiers de nos universités. Nous produisons de la propriété intellectuelle protégée par brevet. On le voit à la page suivante.



Page 70 shows that we do well in terms of the overall innovation score board, but the sad story is contained on page 71, which shows that we have not been able to convert that knowledge into value for the prosperity of our society.

Page 72 shows that we have no drivers to commercialize our products. The missing element for us, senators, is that we must become more ambitious. We have to understand the elements that will drive the economy. We have to copy the Chinese because, with the rise of China, if we sit back, we will not survive.

In summary, I have illustrated to you how the global value chain is dominating the manufacturing sector, how Asia is growing rapidly, and how infrastructure and logistics are dominant and fundamental to the competitiveness of NAFTA and manufacturing services. I emphasize the word “services” because the manufacturing services are the new frontier. Without manufacturing you do not need logistics, banking or transportation. All these elements that we call services are anchored through the fact that we have goods to move and goods to make.

We are not here to compete with China. China is a freight train coming down the tracks. If Canada stays home, we will be sitting on the tracks with a freight train coming at us. General Electric, Toyota and Caterpillar have shown us that the place to be is at the helm of the locomotive of that Chinese train. We are there to manage the Chinese. I cannot compete with 40 Chinese engineers, but I can manage 4,000 Chinese engineers. CME is ready and willing to be your partner in securing the future prosperity of Canada.

**The Chair:** Thank you, Mr. Fung. I will start with Senator Fortin-Duplessis.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** What are your three main political priorities in terms of economy and international trade?

**Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy, Canadian Manufacturers and Exporters:** I can answer for the Association. You are asking about our three main political priorities?

**Senator Fortin-Duplessis:** In terms of economy and international trade.

**Mr Laurin:** Our association wants a more competitive business environment in Canada; that is, a business environment that attracts and retains more investments in the manufacturing sector, in order for our companies to be more competitive not only in Canada but also on the world markets. We are talking about tax policies, for example, to encourage companies to invest in machinery and equipment, to encourage Canadian companies to invest more to train the workforce and to train on the job. We are talking about a system that promotes innovation for Canadian companies. Mr. Fung has explained this in a detailed fashion. I am thinking of innovation. We must take advantage of

La page 70 montre que nous nous en tirons plutôt bien pour ce qui est de l'innovation générale, mais, malheureusement, comme on le constate à la page 71, nous n'avons pas su convertir ces connaissances en valeur pour assurer la prospérité de notre société.

À la page 72, nous voyons que nous n'avons pas de catalyseurs pour commercialiser nos produits. Ce qui nous fait défaut, mesdames et messieurs les sénateurs, c'est l'ambition. Nous devons comprendre les éléments qui font avancer l'économie. Nous devons imiter les Chinois parce qu'avec l'émergence de la Chine, si nous ne faisons rien nous ne survivrons pas.

Voilà. Je vous ai expliqué que la chaîne de valeur mondiale était dominée par le secteur manufacturier, que l'Asie était en rapide croissance, et que l'infrastructure et la logistique sont des aspects dominants et essentiels de la compétitivité de l'ALENA et des services manufacturiers. Je mets l'accent sur le terme « services », parce que les services manufacturiers sont notre nouvel horizon. Sans fabrication, vous n'avez pas besoin de logistique, de banques ni de transport. Tous ces éléments que nous appelons des services sont tributaires du fait que nous avons des biens à transporter et des biens à fabriquer.

Nous ne sommes pas ici pour concurrencer la Chine. La Chine est une locomotive qui passe à toute vitesse. Si le Canada ne fait rien, il sera immobilisé sur la voie lorsque cette locomotive arrivera. General Electric, Toyota et Caterpillar nous ont montré qu'il fallait être aux commandes de la locomotive de ce train chinois. Nous sommes là pour gérer les Chinois. Je ne peux pas faire concurrence à 40 ingénieurs chinois, mais je peux en gérer 4 000. MEC est prête et disposée à établir un partenariat avec vous pour assurer la prospérité future du Canada.

**Le président :** Merci, monsieur Fung. Nous allons commencer par le sénateur Fortin-Duplessis.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Quelles sont vos trois plus importantes priorités politiques sur le plan économique et du commerce international?

**Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada :** Je peux répondre au nom de l'association. Vous demandez quelles sont nos trois principales priorités politiques?

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Sur le plan économique et du commerce international.

**M. Laurin :** L'association demande un environnement d'affaires plus concurrentiel au Canada; autrement dit, un environnement d'affaires qui permette d'attirer et retenir d'avantages d'investissements dans le secteur manufacturier pour pouvoir aider nos entreprises à être concurrentielles non seulement au Canada, mais dans les marchés internationaux. On parle de politiques fiscales, par exemple, qui encouragent les entreprises à investir en machineries et équipements, qui encouragent les entreprises canadiennes à investir d'avantage dans la formation de la main-d'œuvre et des travailleurs à l'emploi. On parle aussi d'un système qui encourage l'innovation



the great work and training done in our universities. We must work closely with the research sector, the academic community, and the business community.

In terms of trade, our priorities are to find new export markets for our Canadian companies and to sign free trade agreements that will also make it easier for Canadian companies to invest abroad. We must also make sure that the rules are enforced. Of course, it is not enough to negotiate agreements, you must make sure that these agreements are applied and that the Canadian companies have their fair share of the international markets.

These priorities, at the level of government policies, will increase the competitiveness of the Canadian manufacturing sector.

**Senator Fortin-Duplessis:** Mr. Fung might have something to add to this?

*[English]*

**Mr. Fung:** I missed the question. Can you repeat it, please?

**Mr. Laurin:** What are the policy priorities for manufacturing and trade policy in Canada?

**Mr. Fung:** We need to understand that we can no longer pay a worker to put a car door on at 30 times the rate that a Chinese worker can do the same thing. It is no longer doing the same thing and protecting our market. Our market is too small to protect. Canada must go to the world. In that process, it is not chasing up the value chain but understanding that, in the value curve that I showed, it is activities that are important — for example, designing a new automobile. That is more important than assembling an automobile. We have auto parts manufacturers in southwestern Ontario who are world-class leaders. Yet, they will not look towards North Asia as their market. With the empty containers that we have, we can ship those goods from Dofasco, in Hamilton, to Shanghai cheaper than we can truck it to Milwaukee. Yet, our manufacturers will not get on a plane and look at the other markets. That is why CME signed an agreement with Hong Kong bringing the Hong Kong trading houses into Canada, namely, to realize how much Canada can contribute to the world. Someone said that if Mohammed will not go to the mountain, the mountain will have to go to Mohammed. Those are the elements that the Canadian government must consider, namely, how do we encourage the growth of manufacturing services? How do we encourage the growth of added-value activities?

des entreprises canadiennes. M. Fung l'expliquait avec beaucoup de détails. Je pense à l'innovation. Il s'agit de tirer profit de l'excellent travail et de la formation offerte en milieu universitaire. Il faut travailler étroitement avec le secteur de la recherche, le milieu académique et celui des affaires.

Sur le plan commercial, nos priorités consistent à ouvrir de nouveaux marchés d'exportation aux entreprises canadiennes et signer des ententes de libre-échange, qui favorisent également l'investissement canadien à l'étranger. Il faut aussi s'assurer que les règles soient respectées. Bien entendu, il est important non seulement de négocier des ententes, mais aussi de s'assurer qu'elles soient respectées et que les entreprises canadiennes aient une part égale des marchés internationaux.

Ces priorités, au niveau des politiques gouvernementales, aideront l'industrie manufacturière à être plus concurrentielle au Canada.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** M. Fung aimerait-il rajouter à cette réponse?

*[Traduction]*

**M. Fung :** Je n'ai pas compris la question. Pourriez-vous la répéter?

**M. Laurin :** Quelles sont nos priorités stratégiques en ce qui concerne la politique manufacturière et commerciale du Canada?

**M. Fung :** Il nous faut comprendre que nous ne pouvons plus nous permettre de payer l'ouvrier qui installe une portière de voiture 30 fois plus cher que le travailleur chinois qui fait la même chose. Nous ne pouvons plus faire la même chose et protéger notre marché. Notre marché est trop petit, on ne peut pas le protéger. Le Canada doit s'ouvrir sur le monde. Ce faisant, nous ne devons pas remonter la chaîne de valeur mais plutôt comprendre que, dans la courbe de valeur que je vous ai montrée, ce sont les activités qui comptent — par exemple, concevoir une nouvelle voiture. Cela est plus important que de monter une automobile. Nous avons des fabricants de pièces d'automobile dans le sud-ouest de l'Ontario qui sont des chefs de file mondiaux. Pourtant, ils refusent de considérer que le nord de l'Asie fait partie de leur marché. Avec les conteneurs vides que nous avons, nous pourrions expédier à Shanghai les produits de la Dofasco, à Hamilton, et cela nous coûterait moins que de les envoyer par camion à Milwaukee. Pourtant, nos manufacturiers refusent de prendre l'avion pour aller explorer de nouveaux marchés. C'est pourquoi MEC a signé une entente avec Hong Kong pour faire venir des maisons commerciales de Hong Kong au Canada, pour constater que le Canada a beaucoup à offrir au monde. Quelqu'un a dit que si Mohammed n'allait pas à la montagne, la montagne devrait venir à Mohammed. Ce sont des aspects que le gouvernement canadien doit envisager, comment pouvons-nous encourager la croissance des services manufacturiers? Comment pouvons-nous encourager la croissance des activités à valeur ajoutée?

## [Translation]

**Senator Dawson:** With all due respect to our witnesses, I would like to underscore the fact that when a document is tabled in only one language, even if it is in French, we normally ask if the Committee is willing to accept it.

Now, I have had the pleasure to hear Mr. Fung and Mr. Laurin at the Senate Standing Committee on Transport and Communications, on the topic of containerization. These witnesses have laid out the situation very clearly. Canada is letting an opportunity go by. We decry the Buy American Act. But the Jones Act and the Shipping Cost Recovery, amongst others, have, in practical terms, much more impact on the economic growth of our exports than the constraining policies adopted by some cities and states, south of the border.

Our committee must table recommendations. Senator Fortin-Duplessis has asked you about your priorities. I will ask you a similar question. In our report, which recommendations should we make in order to guarantee the full development of trade between Canada and China, in particular?

## [English]

**Mr. Fung:** Let me say first that I am the one who takes full responsibility for sending you this particular presentation in English. My children are all bilingual. If I used my French, they would say that I was really abusing the French language. I fully recognize that I should have done better. Senators, my apology to you for not having been able to do better than that.

**The Chair:** Mr. Fung, it is not your responsibility. More often than not, we get only one language and we have it translated before we bring it to the committee. That was not done this evening for a number of reasons, for which your apology is not necessary, but mine is. I do apologize to my francophone colleagues. If they wish to ask me privately as to why it was not done, I will be happy to tell them. It will not help our situation now. Let us ask Mr. Fung to answer the question.

**Mr. Fung:** The priority for us has to be what I said. Remember that the definition of manufacturing is the creating and delivering of value via tangible goods, and converting knowledge into value. Those are the critical elements. As we move forward in terms of our recommendations, right now we are in discussions with DFAIT, Department of Foreign Affairs and International Trade, the Department of Finance and Transport Canada on the current *Canada Gazette* announcement of removing all duties on production machinery being imported into Canada or manufacturing inputs being imported into Canada. In essence, we are moving toward turning Canada into a duty-free zone. That is exactly what Hong Kong has done. Hong Kong has surpassed our per-capita GDP, gross domestic product, on a purchasing-power parity basis. This is a place with just a few pieces of rock

## [Français]

**Le sénateur Dawson :** Sans manquer de respect envers nos témoins, j'aimerais préciser que lorsqu'un document est présenté dans une langue seulement, même si c'est le français, on devrait normalement demander au comité s'il accepte le document en question.

Cela dit, j'ai eu le plaisir d'accueillir MM. Fung et Laurin au Comité sénatorial permanent des transports et des communications dans le cadre de son étude sur la conteneurisation. Ces témoins nous ont exposé clairement la situation. Le Canada est en train de rater une opportunité. Nous critiquons le Buy American Act. Or, le Jones Act et le Shipping Cost Recovery, entre autres, sont des facteurs qui, d'un aspect pratique, ont beaucoup plus d'influence sur la croissance économique au niveau de nos exportations que les politiques restrictives de certaines villes et de certains États américains.

Le comité doit formuler des recommandations. Le sénateur Fortin-Duplessis vous a demandé quelles sont vos priorités. Ma question ira dans le même sens. Dans notre rapport, quelles recommandations devrions-nous formuler afin de s'assurer que la croissance économique entre le Canada, et la Chine en particulier, puisse atteindre son potentiel maximum?

## [Traduction]

**M. Fung :** Permettez-moi d'abord de dire que j'accepte l'entière responsabilité de cet exposé qui vous a été envoyé en anglais seulement. Mes enfants sont tous bilingues. Si je m'exprimais en français, ils me diraient que, vraiment, je torture la langue française. J'admets sans ambages que j'aurais dû faire mieux. Mesdames et messieurs les sénateurs, je vous présente mes excuses pour ce manquement.

**Le président :** Monsieur Fung, cette responsabilité ne vous revenait pas. Généralement, nous recevons les documents dans une seule langue et nous les faisons traduire avant de les examiner ici, en comité. Cela n'a pas été fait ce soir pour diverses raisons pour lesquelles vous n'avez pas à nous présenter d'excuses. C'est plutôt à moi de présenter des excuses. Je demande à mes collègues francophones de bien vouloir m'excuser. S'ils veulent me demander en privé pourquoi cela n'a pas été fait, je leur répondrai bien volontiers. Cela ne nous aidera pas maintenant. Demandons plutôt à M. Fung de répondre à la question.

**M. Fung :** Pour nous, la priorité, c'est ce que j'ai dit. N'oubliez pas que la définition de fabrication est la création et la livraison de valeur par l'entremise de biens matériels et la conversion de connaissances en valeur. Ce sont là les éléments essentiels. Avant d'exposer nos recommandations, je dois dire que nous sommes actuellement en discussion avec le MAECI, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, avec le ministère des Finances et avec Transports Canada au sujet de l'annonce qui a été publiée dans la *Gazette du Canada* concernant l'élimination de tous les droits sur l'équipement de production importé au Canada et les intrants importés au Canada. Essentiellement, nous voulons transformer le Canada en zone franche. C'est exactement ce qui se fait à Hong Kong. Hong Kong a maintenant un PIB par habitant, un produit intérieur brut,



above water, with 7 million people. They even have to buy the water they shower with. Talk about lack of resources. However, it has driven them to understand what the critical elements are to create prosperity.

In Canada, we have all the ingredients to do better than that. I showed you the graph on our post-secondary education system. It is one of the best in the world, except we are not deploying them to generate value. There is a need for a commercialization strategy in Canada. I would suggest to you, senators, the current approach toward commercialization is a failure. We cannot accept that.

Part of the reason for that is the way that we treat venture capital. We make venture capital so unwelcome to come into Canada. We may have the best inventors in the world but they would not be able to commercialize their product without proper capital and incentives.

In terms of a comprehensive set of recommendations, if that is what senators would like, CME will make a submission on some of the key priorities in our view.

**The Chair:** That would be a welcomed opportunity for us to receive further comments. Please send them to us and we will distribute them to our colleagues and they will become part of the proceedings and commentary.

**Senator Andreychuk:** There are many questions I could put to you. I certainly underscore the need for research and development and for enabling legislation to make us competitive.

It seems you have made your full case on Hong Kong and I would like you to comment on the levers on Hong Kong being in China. They have some capabilities now because they are being given those discretions within the Chinese government. Of course, if you look at the governance, there is a tension as to whether they will be moving more towards Mainland China in the long run, and that is of some concern. That is one thing.

The second is that very much all of what you have said has been prefaced by the fact that they have very cheap labour costs. In fact, that is why our companies have moved into China, for many issues. You have to look closely now. Something may be designed in Italy or Canada but made in China, and it is always because of the labour cost.

I would like your guess as to how long China will be able to withstand raising their labour costs. As their population gets developed, as they have access to international understandings and standards, the pressure within their country will be to raise labour costs to some international norms.

supérieur au nôtre pour un pouvoir d'achat équivalent. Ce n'est qu'un amas de rochers qui sortent de la mer, et sept millions de personnes y vivent. Ces gens doivent acheter même l'eau avec laquelle ils prennent leur douche. Il n'y a vraiment pas de ressources là-bas. Pourtant, cette situation les a menés à comprendre quels éléments sont essentiels à la prospérité.

Au Canada, nous avons tout ce qu'il faut pour faire bien mieux que cela. Je vous ai montré le graphique sur notre système d'éducation postsecondaire. C'est l'un des meilleurs au monde, sauf que nous ne l'utilisons pas pour produire de la valeur. Le Canada a besoin d'une stratégie de commercialisation. Selon moi, mesdames et messieurs les sénateurs, l'approche actuelle en matière de commercialisation est un échec. Cela est inacceptable.

Cette situation s'explique en partie par la façon dont nous traitons le capital de risque. Nous imposons toutes sortes de contraintes au capital de risque qui voudrait venir au Canada. Même les plus grands inventeurs au monde ne pourraient pas commercialiser leurs produits sans capitaux ni encouragements adéquats.

Pour ce qui est d'un ensemble complet de recommandations, si c'est ce que souhaitent les sénateurs, MEC produira un mémoire sur certaines des priorités qui nous semblent fondamentales.

**Le président :** Cela nous donnerait une excellente occasion de recueillir d'autres commentaires. S'il vous plaît, faites-nous parvenir cela. Nous le distribuerons à nos collègues et nous veillerons à ce qu'il soit intégré aux actes et commentaires.

**Le sénateur Andreychuk :** Je pourrais vous poser bien des questions. J'ai certainement retenu la nécessité de la recherche et du développement ainsi que de dispositions législatives habilitantes pour assurer notre compétitivité.

Il semble que toute votre argumentation repose sur le cas de Hong Kong, et j'aimerais que vous commentiez le fait que Hong Kong se trouve en Chine. Les gens de Hong Kong sont en très bonne position à l'heure actuelle parce que le gouvernement chinois leur accorde une certaine latitude. Évidemment, en termes de gouvernance, il existe une tension quant à la possibilité que Hong Kong se tourne plus vers la Chine continentale, à long terme, et cela suscite certaines préoccupations. C'est un des aspects qui m'intéressent.

Deuxièmement, une grande partie de ce que vous avez dit tient au fait que, là-bas, les coûts de main-d'œuvre sont extrêmement faibles. Dans bien des cas, c'est d'ailleurs pour cette raison que nos entreprises se sont installées en Chine. Il faut vraiment y regarder de près, maintenant. Quelque chose peut être dessiné en Italie ou au Canada, mais fabriqué en Chine, et c'est toujours en raison des coûts de main-d'œuvre.

Selon vous, pendant combien de temps la Chine sera-t-elle en mesure de prévenir toute augmentation des coûts de main-d'œuvre? Avec l'industrialisation de l'économie, la population aura accès à des connaissances et à des normes internationales, et des pressions s'exerceront de l'intérieur du pays pour pousser à la hausse les coûts de main-d'œuvre en fonction de certaines normes internationales.



A further question is a curiosity. I have been studying the Panama Canal. I thank you for pointing out our West Coast port facilities and the attention we have been paying to them. They are extremely important.

I have been told that more goods go through the Panama Canal from the West Coast of the United States to the East Coast, and they go through the Panama Canal not by trucking or by air cargo. If that is the case, should we also be looking to our East Coast, not just the Great Lakes, which you have pointed out, as an alternative for transport?

**Mr. Fung:** Thank you for the questions. I will want to come back to address each of them. Mr. Laurin can add to them as we go.

In 1997, everyone said that China took over Hong Kong. In reality, it is the other way around. Hong Kong has taken over China. Everyone in China wants to be Hong Kong. Shanghai wants to surpass Hong Kong. Dalian calls itself the "Hong Kong of the north."

I want to point out to senators here that Hong Kong's success was not developed under China. Hong Kong's success was developed under a colonial system, under the British. Sometimes when we want to lecture the Chinese on democratic values, we have to be careful to understand that Hong Kong never sought democracy. The British did not discover democracy until 10 years before they had to hand Hong Kong over to China.

I can also tell you, senators, that Hong Kong will never fail. You are right. China will never allow Hong Kong to fail because they would never allow Hong Kong to do worse than under the British colonials.

Having said all of that, it is important to understand that Hong Kong is an extremely cosmopolitan place. Hong Kong is not cheap labour. It is more expensive to do business than in Canada.

**Senator Grafstein:** Taxes are lower.

**Mr. Fung:** For labour costs, the world progresses exactly the same way everywhere. Shanghai moved 10 million spindles to western China because they can no longer afford to operate the spindles. My friends in Hong Kong no longer want to make their shirts in China, and move the factories now to Cambodia and Bangladesh. Those are natural progressions, but the Chinese are not lamenting the loss of those jobs. They are saying that is the way it is; let us move on and go after higher-value jobs. This is the part that Canadians must understand. Let us not look in the rear-view mirror of the good old days. It will not help us at all. When I mentioned "let us manage China," your company has done exactly the thing we want every company in Canada to do.

J'ai une autre question, de pure curiosité. Je m'intéresse au canal de Panama. Je vous remercie de mentionner nos installations portuaires sur la côte ouest et l'attention que nous leur avons accordée. Elles sont extrêmement importantes.

On m'a dit qu'il circulait plus de produits par le canal de Panama entre la côte ouest et la côte est des États-Unis, et que ces produits passaient par le canal de Panama plutôt que d'être transportés par camion ou par avion. Si cela est bien vrai, est-ce que nous ne devrions pas examiner aussi notre côte est, pas seulement les Grands Lacs, dont vous avez parlé, pour trouver des solutions aux questions de transport?

**M. Fung :** Je vous remercie de ces questions. Je répondrai à chacune d'entre elles, et M. Laurin pourra intervenir s'il le juge bon.

En 1997, tout le monde a dit que la Chine avait repris Hong Kong. En réalité, c'est le contraire qui s'est produit. Hong Kong s'est emparée de la Chine. Tous les Chinois veulent aller à Hong Kong. Shanghai veut dépasser Hong Kong. Dalian s'est surnommée la Hong Kong du nord.

Je veux vous faire remarquer, mesdames et messieurs les sénateurs, que la réussite de Hong Kong ne doit rien à la Chine. Hong Kong s'est développée sous le système colonial, à l'époque britannique. Parfois, lorsque nous voulons faire la leçon aux Chinois en matière de valeurs démocratiques, nous devrions songer que Hong Kong n'a jamais voulu être une démocratie. Les Britanniques n'ont découvert la démocratie que 10 ans avant d'être obligés de rétrocéder Hong Kong à la Chine.

Je peux vous le dire, mesdames et messieurs les sénateurs, Hong Kong ne connaîtra jamais l'échec. Vous avez raison. La Chine ne permettra jamais à Hong Kong de s'écrouler parce qu'elle ne permettra jamais que Hong Kong ne réussisse pas aussi bien qu'à l'époque où elle était colonie britannique.

Cela dit, il importe de comprendre que Hong Kong est un endroit extrêmement cosmopolite. Il n'y a pas de main-d'œuvre bon marché à Hong Kong. Il en coûte plus cher de faire des affaires là-bas qu'au Canada.

**Le sénateur Grafstein :** Les taxes sont inférieures.

**M. Fung :** En ce qui concerne les coûts de main-d'œuvre, l'évolution est la même dans le monde entier. Shanghai a réinstallé 10 millions de broches dans l'ouest de la Chine parce qu'on ne peut plus se permettre de faire fonctionner ces broches. Mes amis de Hong Kong ne veulent plus faire leurs chemises en Chine, ils déplacent leur production au Cambodge et au Bangladesh. Ce sont là des tendances naturelles, mais les Chinois ne regrettent pas la perte de ces emplois. Ils considèrent que c'est normal; il faut continuer et chercher des emplois de plus grande valeur. C'est cet aspect que les Canadiens doivent comprendre. Il ne sert à rien de regarder en arrière, de regretter le bon vieux temps. Cela ne nous aidera pas du tout. Lorsque j'ai dit « il faut gérer la Chine », votre entreprise a fait exactement ce que, selon nous, toutes les entreprises du Canada devraient faire.

If labour costs are cheaper in China, or in Peru, or in Mexico, it is where we should go. We are there to manage the world. We are not there to compete. If we stay home, then we are competing with the world.

Labour costs are immaterial, whether it is China, India or Bangladesh. Canada has to go global. We hope this is what your committee will recommend and formulate policy to encourage Canadian companies to go global.

On the Panama Canal, and the East Coast ports, if you had seen my presentation on the transportation side, you will notice I addressed both the West Coast and East Coast ports. I would suggest also that the current Atlantic Gateway policy will go nowhere because it is not based on the needs of the world. It is based on our own navel-gazing of thinking we should have an Atlantic Gateway but we do not know what it should do.

The Pacific Gateway corridor came with definitive objectives and reason. The Atlantic Gateway is a more political item that let us leverage the other coast to have something to talk about. However, that is not true either. I went to Halifax six times in 2006 to talk about the Atlantic Gateway. Unfortunately, Atlantic Canada took my Atlantic Gateway concept and turned it into an Atlantic Canada gateway concept, and dramatically scaled it down to become a regional and local issue. In fact, we have the opportunity to become a marine container hub for the whole of the East Coast of North America, as Busan, Korea, has done. This is not inventing new things. This is copying success of somewhere else.

Parliament can now have a major impact on the West Coast ports, especially in the United States, but with less impact on Canada because we are further north and we can get to Chicago faster than anyone can through the Panama Canal.

**Senator Andreychuk:** On the issue of competitiveness, we go to the rules on copyright and there is a lot of discussion. What would you say about all of the issues around protection of our patents, copyrights, and the issue of China, which is always the discussion in the World Trade Organization?

**Mr. Fung:** We also need to remember that there are companies that have operated successfully in China without losing their intellectual property: General Electric, Toyota, and LG of Korea. The horror stories we hear are often about people who have not taken the proper measures to protect themselves. Often, when we step on a plane, somehow we think that throughout the world the rules have changed. When I operate in North America, I need to protect my property rights. I ask for non-disclosure agreements. I put patents into the United States and into Canada.

Si les coûts de main-d'œuvre sont plus avantageux en Chine, au Pérou ou au Mexique, c'est là qu'il faut aller. Nous sommes ici pour gérer le monde. Nous ne sommes pas ici pour soutenir la concurrence. Si nous restons dans notre pays, nous serons en concurrence avec le monde entier.

Les coûts de main-d'œuvre sont sans importance, que ce soit en Chine, en Inde ou au Bangladesh. Le Canada doit travailler à l'échelle du monde. Nous espérons que c'est ce que votre comité recommandera et qu'il formulera une politique pour encourager les entreprises canadiennes à se lancer sur la scène internationale.

Au sujet du canal de Panama et des ports de la côte est, si vous avez assisté à mon exposé sur le transport vous savez que j'ai parlé des ports tant de la côte ouest que de la côte est. Selon moi, d'ailleurs, l'actuelle politique de la Porte de l'Atlantique restera sans effet parce qu'elle n'est pas fondée sur les besoins du monde. Elle est fondée sur notre façon de réfléchir, repliés sur nous-mêmes. Nous pensons que nous devons avoir une Porte de l'Atlantique, mais nous ignorons ce qu'elle devrait être.

La Porte d'entrée et le corridor du Pacifique ont été créés avec des objectifs et une justification bien clairs. La Porte de l'Atlantique est une initiative à caractère plus politique, qui nous permet de tirer partie de l'autre côte et d'avoir quelque chose à dire. Mais cela n'est pas vrai non plus. Je me suis rendu à Halifax à six reprises en 2006 pour parler de la Porte de l'Atlantique. Malheureusement, le Canada atlantique a pris mon concept de Porte de l'Atlantique et l'a transformé en Porte du Canada atlantique, il l'a ramené à une notion strictement régionale et locale. De fait, nous pourrions créer une plaque tournante maritime pour les conteneurs de toute la côte est de l'Amérique du Nord, comme Busan l'a fait en Corée. Nous n'inventerions rien. Nous reprendrions simplement ce qui a donné des résultats ailleurs.

Le Parlement peut maintenant influencer dans une large mesure sur la situation des ports de la côte ouest, en particulier aux États-Unis, mais moins au Canada parce que nous sommes plus au nord et qu'il est possible d'arriver à Chicago plus rapidement que n'importe qui en passant par le canal de Panama.

**Le sénateur Andreychuk :** Pour ce qui est de la compétitivité, prenons les règles du droit d'auteur, qui suscitent bien des discussions. Que pouvez-vous nous dire au sujet de toutes ces questions relatives à la protection de nos brevets, du droit d'auteur, et à cette question de la Chine? Ce sont des questions qui reviennent constamment au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

**M. Fung :** Il ne faut pas oublier qu'il y a des entreprises qui ont réussi en Chine sans rien perdre en termes de propriété intellectuelle : General Electric, Toyota et LG — une entreprise coréenne. Les histoires d'horreur que nous entendons concernent souvent des personnes qui n'ont pas pris de mesures adéquates pour se protéger. Souvent, lorsque nous prenons l'avion, nous pensons que les règles ont changé dans le monde entier. Lorsque je suis en Amérique du Nord, je dois protéger mes droits de propriété. Je réclame des accords de non-divulgaration. J'achète des brevets aux États-Unis et au Canada.



My father took my hand when I was a little kid and, as a herbal doctor, he had 64 ingredients in his magic potion. He took me to one store and he gave them 30. They ground it together. He went to the next store and he gave them 20. He went to a third store, he gave them 10, and then he would buy the last one in the fourth store. That is how he would protect his intellectual property rights. Very often, it is our own fault for not understanding how the system works and not taking the necessary measures to deal with it.

As president of Chemetics, I built chemical plants on all six continents. When I went into China, I put my tanks in. For those of you who are not engineers, you may not know that in a tank, when we stir it up, the water without some baffles would just circulate and will not mix. We put baffles in there so when we stir it, it will mix. I put baffles above the water line. When the Chinese opened it up, they had to figure out why, or did they misunderstand?

The whole idea here is to frustrate, make it difficult for people to copy. It is a stolen-car theory. If somebody puts a steering lock on, it is not that the thief cannot open it but why bother? The next car does not have a steering lock.

If we want to protect our intellectual property, all we have to do is make it a bit more difficult. There are now more and more companies very able to protect their property rights, but not based on our North American system. It is understanding the Chinese system, putting patents in, having lawyers and people chasing after violators and understanding the local rules.

I fully agree with you. Currently, there are major abuses in terms of trademark and intellectual property rights, but the Chinese courts are very sensitive to international reputation and you have seen over and over again, given competent judges we will win in China. In order for the rule of law in China to take place, we better help them to train their judges.

Only 20 per cent of Chinese judges have any legal training. No matter how much we yell about rule of law, you cannot have rule of law when you have judges who have absolutely no understanding of the law. When I go to a court and it is an ex-army general who is a judge, it is pointless for me to talk about the law.

There are things that Canada can do to work with China, India, Vietnam and the developing world, where we can bring their standards and their value closer to ours, not by lecturing them but helping them to build infrastructure so they can function.

As I have already pointed out, China is now generating so much intellectual property, as you might have seen in one of my slides, they are leading Canada in terms of patent filing. Pretty

Un jour, quand j'étais petit, mon père m'a pris la main. Il était herboriste, il avait une potion magique faite de 64 ingrédients. Il m'a emmené dans un magasin où il a acheté 30 ingrédients qu'il a fait moulinier ensemble. Il est ensuite entré dans le magasin suivant et il a acheté 20 ingrédients. Dans le troisième magasin, il en a acheté 10, et il a pris le dernier dans un quatrième magasin. C'est ainsi qu'il protégeait ses droits de propriété intellectuelle. Très souvent, nous ne comprenons pas le fonctionnement du système et nous ne prenons pas les mesures nécessaires pour nous y adapter.

Lorsque j'étais président de Chemetics, j'ai construit des usines de produits chimiques sur les six continents. Quand je suis allé en Chine, j'ai installé mes réservoirs. Si vous n'êtes pas ingénieur, vous ignorez sans doute que pour mélanger les ingrédients dans un réservoir il faut des chicaneaux, sinon l'eau circule mais ne se mélange pas. Nous mettons des chicaneaux pour que les ingrédients se mélangent quand nous agitions la solution. J'ai mis des chicaneaux au-dessus du niveau de l'eau. Lorsque les Chinois ont ouvert le réservoir, ils ont dû se demander pourquoi et ils n'ont peut-être pas compris.

Il s'agissait de créer de la frustration, de rendre les choses plus difficiles à copier. C'est la théorie de la voiture volée. Si quelqu'un pose un antivol sur la direction, le voleur peut toujours l'enlever, mais pourquoi faire cet effort? La voiture d'à côté n'est pas munie d'un antivol.

Si nous voulons protéger notre propriété intellectuelle, il nous suffit de compliquer un peu nos concepts. Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises réussissent à bien protéger leurs droits de propriété, mais pas en fonction de notre système nord-américain. Elles comprennent le système chinois, elles achètent des brevets, elles embauchent des avocats et des gens qui poursuivront les auteurs d'infractions et elles comprennent les règles locales.

Je suis parfaitement d'accord avec vous. À l'heure actuelle, il se commet de graves infractions aux lois sur les marques de commerce et les droits de propriété intellectuelle, mais les tribunaux chinois sont très sensibles à l'opinion internationale, et cela s'est vu à maintes reprises, si les juges sont compétents, nous gagnerons en Chine. Pour que la primauté du droit soit respectée en Chine, nous devons aider les Chinois à former leurs juges.

Seulement 20 p. 100 des juges chinois ont une formation juridique quelconque. Nous pouvons dire tout ce que nous voudrions au sujet de la primauté du droit, il est impossible de l'imposer si les juges ne comprennent absolument rien à la loi. Lorsque je me présente devant un tribunal et que le juge est un ancien général d'armée, il est parfaitement inutile de parler des lois.

Le Canada peut prendre diverses mesures pour collaborer avec la Chine, l'Inde, le Vietnam et le monde en développement. Nous pouvons les aider à relever leurs normes et leurs valeurs en fonction des nôtres, pas en leur faisant la leçon mais en les aidant à construire une infrastructure qui leur permettra de fonctionner.

Comme je l'ai déjà dit, la Chine produit maintenant une grande partie de la propriété intellectuelle, et vous l'avez sans doute vu dans mes diapositives, les Chinois déposent plus de demandes de brevet



soon, their internal requirement to protect their own patents will demand they put in an enforcement system that will be closer to our expectations.

**Senator Grafstein:** First of all, Mr. Fung and Mr. Laurin, welcome. I find this fascinating, enthusiastic and stimulating. If I have your position correct, you are asking us to reform the federal government, we should reform the departments of education, we should reform the departments of transportation federally, provincially and municipally because they are all involved, and we should reform our capital markets. Did I get it right?

**Mr. Fung:** Yes.

**Senator Grafstein:** First, China, I too have spent some time in China. I spent 450,000 kilometres traveling in China myself, and I do not speak Chinese except hello and goodbye.

Having said that, I discovered that everyone in China wants to speak English. You can go up to Xinjiang province, you can go to Chongqing, you can go to Hunan, you can talk to a guy on the street and he wants to practice his English. There is a thirst for English and knowledge.

Frankly, we have a thirst for education here but not as intense as I found in China. However, the Chinese do something different from us and they do administered acts, which we cannot do under our system — federal, provincial and municipal.

You must be familiar with the Three Gorges project. The mayor of Chongqing, a good friend of mine, told me what he had to do, which was first become the mayor of Chongqing, and then head of the Communist Party of Chongqing, and then become the head of the Communist Party of Szechuan province and, in the last three capacities, he was on the central committee. Therefore, he was able to ram through the Three Gorges to modernize that.

In Canada, we cannot quite do that. In China, a lot of the reformation led by Hong Kong was led by state corporations, where they had the capital and the manpower. The rule of law did not mean much, quite frankly. The commercial rule of law did not mean a lot because they could bulldoze through that.

Our problem is that we have a democratic system, which is different from China. They can force decisions and expropriate decisions, but we cannot expropriate an electrical line to put two lines between two provinces.

Let us stand back a little bit and ask what we can do.

Let us talk about transportation for a moment. I agree with you that we have not properly set it up, although there was great vision in this country back in 1957. I am a Liberal, but I admire Mr. Diefenbaker's Roads to Resources program and the

que le Canada. Très bientôt, ils auront suffisamment besoin de protéger leurs propres brevets à l'interne pour adopter un système d'exécution de la loi qui répondra mieux à nos attentes.

**Le sénateur Grafstein :** Tout d'abord, monsieur Fung, monsieur Laurin, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue. Votre exposé était fascinant, enthousiaste et stimulant. Si je vous comprends bien, vous nous demandez de réformer le gouvernement fédéral. Nous devrions réformer le ministère de l'Éducation, nous devrions réformer la réglementation des transports aux niveaux fédéral, provincial et municipal, parce que tous ces gens interviennent, et nous devrions aussi réaménager nos marchés d'investissement. Est-ce que j'ai bien compris?

**M. Fung :** Oui.

**Le sénateur Grafstein :** Premièrement, parlons de la Chine. Moi aussi j'ai passé du temps en Chine. J'ai parcouru 450 000 kilomètres en Chine, tout seul, et je ne connais pas un mot de chinois, sauf bonjour et au revoir.

Cela dit, j'ai découvert que tout le monde, en Chine, voulait parler l'anglais. Vous pouvez aller dans la province de Xinjiang, vous pouvez aller dans le Chongqing, vous pouvez aller à Hunan, tous les gens que vous rencontrerez dans la rue voudront travailler leur anglais. Les Chinois sont assoiffés d'anglais et de connaissances.

Pour tout dire, nous voulons bien apprendre, ici aussi, mais pas avec autant d'enthousiasme que les Chinois selon moi. Les Chinois font les choses différemment de nous et ils peuvent gérer les lois, ce qui nous est impossible dans notre système — fédéral, provincial ou municipal.

Vous devez bien connaître le projet des Trois-Gorges. Le maire de Chongqing, un de mes bons amis, m'a expliqué ce qu'il lui avait fallu faire. Il est d'abord devenu maire de Chongqing, puis dirigeant du Parti communiste de Chongqing, puis dirigeant du Parti communiste de la province du Sichuan et, dans ces trois postes, il a dû siéger au comité central. Il a ainsi pu imposer le projet des Trois-Gorges et tout moderniser.

Au Canada, nous ne pouvons pas agir ainsi. En Chine, bien des réformes dirigées par Hong Kong sont le fait de sociétés d'État, quand elles ont les capitaux et la main-d'œuvre nécessaires. La primauté du droit n'a vraiment pas beaucoup de poids. La primauté du droit commercial ne signifie pas grand-chose non plus, parce qu'ils peuvent en faire fi.

Notre problème, c'est que nous avons un système démocratique bien différent du système chinois. Là-bas, on peut imposer des décisions et exproprier, mais ici, nous ne pouvons pas exproprier une ligne de transport d'électricité pour la remplacer par deux lignes entre deux provinces.

Arrêtons-nous un instant et demandons-nous ce que nous pouvons faire.

Parlons d'abord des transports. Je conviens avec vous que nous n'avons pas bien conçu le système, même si c'était une belle vision du pays à l'époque, en 1957. Je suis un libéral, mais j'admire le programme de routes mis sur pied par M. Diefenbaker pour

transportation grids that he built. This country was built essentially on a transportation model, and we have not done that in the last 20 or 30 years, or 40 years, quite frankly.

The question is: Where do we get the willpower, the capital and the approach to do just one thing under your model, and that is to modernize our inland waterways? The system is there, but why can we not do that? You have analyzed the problem. We know the problem. Tell us how we do that.

**Mr. Fung:** Do you want me to answer this question before the other one?

**Senator Grafstein:** Sure.

**Mr. Fung:** I think you are curious about the name of my company. It is called ACDEG. I do not spell it out, A-C-D-E-G. A is for Amanda; C is for Celeste; D is for David, me; E is for Eric, my son; G is for Grace, my wife. That is the family. David and Grace have three children, and that is the "ACE." That is where the name came from. It is a family company.

Talking about how we compete with China, what you described, senator, is perfectly correct. However, every year, 40,000 Chinese vote with their feet to come to Canada because we have a better civil society. I am a Canadian because I admire Canadian civil society. I could have lived anywhere else. With my business today, with technology, I do not need to live in Canada at all. This is Canada. This is the model for the world. Of course, along with democracy comes a certain price to pay, and that includes consultation concerning the rule of law.

China is moving on to a model that Europe had. We have to remember that the Magna Carta did not transfer the power of the King to the common people; it only transferred to the nobles and landowners. That was in the year 1200. It took 600 years for Europe to get to the second French Revolution. It was 1848 before Europe achieved democracy as we know it today. China will need a transformation.

**Senator Grafstein:** I know China, and I am not worried about China's evolution from the special responsibility households in Szechuan province to major agricultural economic marketing boards. I know that growth and I understand it. Frankly, I am disinterested in China. What I am interested in is Canada. In other words, how do we modernize Canada in a democratic way to fulfill your particular objectives, which we all share?

I say water, yes. There is no question that water is more efficient and that rail is more efficient than trucking, from many standpoints, including carbon footprints. We have not talked about China's carbon footprints yet. We are paying for that cost. However, that is another question.

donner accès aux ressources, et la grille de transports qu'il a construite. Notre pays s'est bâti essentiellement sur un modèle de transports, et ce, au cours des 20, 30 ou même 40 dernières années, vraiment.

Il faut toutefois se demander où nous trouverons la volonté, les capitaux et les concepts pour réaliser un seul des éléments de votre modèle, et je parle de la modernisation de nos voies navigables intérieures. Le système est en place, mais pourquoi ne pouvons-nous pas faire cela? Vous avez analysé le problème. Nous connaissons le problème. Dites-nous comment procéder.

**M. Fung :** Vous voulez que je réponde d'abord à cette question?

**Le sénateur Grafstein :** S'il vous plaît.

**M. Fung :** Je crois que vous vous demandiez d'où venait le nom de mon entreprise. C'est ACDEG. Je ne l'épelle pas : A-C-D-E-G. Le A est pour Amanda; le C, pour Celeste; le D, pour David, c'est moi; le E, pour Eric, mon fils; le G, pour Grace, mon épouse. C'est ma famille. David et Grace ont trois enfants, cela donne « ACE ». C'est ainsi que j'ai nommé ma compagnie. C'est une entreprise familiale.

Parlons de notre concurrence avec la Chine. Ce que vous avez décrit, monsieur le sénateur, est tout à fait exact. Toutefois, chaque année, 40 000 Chinois décident de venir au Canada parce que notre société civile est supérieure. Je suis Canadien parce que j'admire la société civile canadienne. Je pourrais m'installer n'importe où dans le monde. Avec mon entreprise, aujourd'hui, avec la technologie, je n'ai absolument pas besoin de vivre au Canada. C'est le Canada. C'est un modèle pour le monde. Évidemment, il y a un certain prix à payer pour la démocratie, et cela comprend les consultations au sujet de la primauté du droit.

La Chine s'inspire du modèle européen. Il ne faut pas oublier que la Magna Carta n'a pas remis les pouvoirs du roi à la population, elle les a simplement transférés à la noblesse et aux propriétaires fonciers. Cela se passait en l'an 1200. Il a fallu 600 ans à l'Europe pour arriver à la deuxième Révolution française. Ce n'est qu'en 1848 que l'Europe a adopté la démocratie telle que nous la connaissons aujourd'hui. La Chine aura besoin d'une transformation.

**Le sénateur Grafstein :** Je connais la Chine. Je ne m'inquiète pas de l'évolution de la Chine, qui saura passer des ménages à responsabilité spéciale dans la province du Sichuan aux grandes agences de commercialisation des produits agricoles. Je connais cette évolution et je la comprends. Honnêtement, la Chine ne m'intéresse plus. Ce qui m'intéresse, c'est le Canada. Autrement dit, comment allons-nous moderniser le Canada de façon démocratique pour atteindre les objectifs que vous nous proposez et que nous partageons tous?

Je dis que c'est grâce au transport maritime, en effet. Il est indéniable que le transport maritime et le chemin de fer sont plus efficaces que le camionnage, et ce, à bien des égards, y compris pour les empreintes carboniques. Nous n'avons pas parlé des empreintes carboniques de la Chine. C'est un coût que nous payons aussi, mais c'est une autre question.



Let us just focus on water. You have made a good point. The Standing Senate Committee on Transport and Communications has studied your work. I have seen some of that work. I followed some of your work, as a matter of fact.

Having said all that, just focus on water for me. The natural transportation system that we have been blessed with in this country, which is the Great Lakes and now the Seaway, how do we make that more efficient, effective, productive and competitive for the shipment of goods?

**Mr. Fung:** Thank you for refocusing my answer. First, I would like to say that I described China partly because China did that using a model that perhaps we should copy. In China, every highway you go through, you pay tolls, until your arms get tired. Public-private partnership. Of all places, here in Canada, we resist that model, for all kinds of social engineering reasons, and yet it is a Communist, socialist country that has the world's largest public-private partnership program.

**Senator Grafstein:** Good point.

**Mr. Fung:** If we want to modernize our highways, railways and waterways, where would the capital come from? It would have to come from the public-private partnership.

I hope this Senate committee will take away the bipartisan concept and the ideology issues and ask what would work for Canada best, and let us put it together and make it work.

**Senator Grafstein:** Mr. Fung, I accept that.

**The Chair:** I will have to move on. I have three other colleagues who wish to ask questions.

**Senator Grafstein:** Let me conclude with another idea. Maybe you can look at our questions and give us a written response.

I have been working on a project for a decade that you might be interested in. In Toronto, in Canada, we have the smartest chunnel technology in the world. We know how to chunnel, except we do not use it in Canada. There is an opportunity to chunnel Bering Strait. If, in fact, we chunnel Bering Strait, which is narrower and shallower than the English Channel, we could get on a train, ultimately, in London, England and get off a train in Halifax. However, it requires ingenuity and the will to do that, and to then provide the outlet of a train, a pipeline, and a road link from Alaska, through the Yukon, into Canada.

The problem with that, however, is that it is a great idea and it would change the world, but there are not people in the private sector who take up these great ideas. They want the government to do it, but government does not do anything. Government reacts to great ideas by men like you. That is how we do things.

Concentrons-nous sur le transport maritime. Votre argument est bien présenté. Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications a étudié votre travail. J'ai vu une partie de ce travail. De fait, j'ai suivi une partie de votre travail.

Cela dit, parlons uniquement de transport maritime pour l'instant. Le réseau de transport naturel que nous avons la chance d'avoir dans notre pays — les Grands Lacs et, de nos jours, la voie maritime —, comment pouvons-nous le rendre plus efficace, plus économique, plus productif et plus compétitif pour le transport des marchandises?

**M. Fung :** Merci de réorienter ma réponse. Premièrement, j'aimerais dire que j'ai décrit la Chine entre autres parce que la Chine a utilisé un modèle que nous devrions peut-être imiter. En Chine, toutes les routes que vous prenez sont des routes à péage, à tel point que vous en avez le bras fatigué. Ce sont des partenariats publics-privés. Ici, au Canada, nous rejetons ce modèle pour toutes sortes de raisons qui se rapportent à l'ingénierie sociale. Pourtant, un pays communiste, socialiste, administre le plus vaste programme de partenariats publics-privés au monde.

**Le sénateur Grafstein :** Cela est fort intéressant.

**M. Fung :** Où allons-nous trouver les fonds pour moderniser nos routes, nos chemins de fer et nos voies navigables? Il nous faudrait un partenariat public-privé.

J'espère que le comité sénatorial mettra de côté le concept bipartisan et les questions idéologiques et se demandera ce qui donnerait les meilleurs résultats pour le Canada. Il est temps pour nous de retrousser nos manches et de travailler de concert.

**Le sénateur Grafstein :** Monsieur Fung, je suis bien d'accord avec vous sur ce point.

**Le président :** Je dois continuer. Nous avons trois autres collègues qui veulent poser des questions.

**Le sénateur Grafstein :** Je vais terminer sur une autre idée. Vous pourriez peut-être examiner nos questions et nous fournir une réponse par écrit?

J'ai un projet auquel je travaille depuis une décennie, et il vous intéressera peut-être. À Toronto, au Canada, nous avons la technologie la plus avancée au monde pour creuser des tunnels sous la mer. Nous savons comment creuser des tunnels, mais nous ne pouvons pas utiliser nos connaissances au Canada. Nous pourrions construire un tunnel sous le détroit de Béring. De fait, si nous réalisons un tel projet — le détroit est plus étroit et moins profond que la Manche —, nous pourrions monter à bord du train à Londres, en Angleterre, et en descendre à Halifax. Mais ce projet nécessite de l'ingéniosité et de la volonté, et nous pourrions prévoir un train, un oléoduc et un lien routier avec l'Alaska en passant par le Yukon.

C'est une belle idée qui changerait le monde, mais malheureusement personne dans le secteur privé ne s'intéresse à ces belles idées. On veut que le gouvernement le fasse, et le gouvernement ne fait rien. Le gouvernement réagit aux belles idées d'hommes comme vous. C'est ainsi que nous faisons les choses.



How do we bring these ideas forward, and why does the private sector not come forward and batter government with these issues? We do not feel the pressure from the private sector on any of these points, and I have been here 25 years.

**Mr. Fung:** I think that maybe things will start to change. As you have summarized, it is important for us to change the U.S. harbor maintenance tax so that we can start using water.

I would also subscribe to you that 10 or 15 years ago I moved capital from North America into China to build a power plant in Shanghai, which is still running very well, started up by Minister Goodale in the year 2000. Ottawa is still receiving a benefit from that program in Shanghai through my taxes.

What is important that we need to understand as we move forward, is that China now has so much money that they do not know what to do with it. My business is always to help people who are in need. China is in need of someone to help them to use the money. When you have a trillion dollars in a currency that is depreciating, that pays only 2 per cent to 3 per cent a year, is it not time for us to propose to the Chinese that they can do better than that?

Are we politically ready for that? I subscribe to you that Canadians are not ready for that, partly because we do not have enough Canadians who will jump on the plane, like you, and go to China and see that the Chinese are just like you and me. They are no threat to us. They want their families and their children. They have the same aspirations as we do. If we can achieve that kind of understanding, we can invite the Chinese to become partners with us, and not just the Chinese but also the Koreans and the Japanese.

Canadians have one major advantage: we are cosmopolitan. We should be a receptor of cash from any country, without discrimination.

**Senator Jaffer:** I found your presentation very interesting. Could I please ask you to turn to your slides 43, 44 and 45 on containers. I come from British Columbia, and I want you to expand on those slides. I was interested in your setting out in slide 44 that by 2015, hopefully British Columbia will be doing much better, but we have a challenge. With the ports in Portland, Seattle, Prince Rupert and Vancouver, we do have a challenge. You have these slides. Obviously, you do not have them for Seattle and Portland. I wanted you to talk about our competition there and expand on these slides, please.

**Mr. Fung:** Canada is fortunate that we have two major railways in CN and CP. There are times they are not perfect, so it is right to criticize them, but sometimes we are abusing that. They are, especially CN, the most efficient railways in North America and probably in the world. We need to set up a system where Canadians can participate in these port and corridor developments.

Comment pouvons-nous promouvoir ces idées, et pourquoi est-ce que le secteur privé ne prend pas l'initiative et n'exerce pas de pressions sur le gouvernement dans ces dossiers? Nous ne percevons aucune pression du secteur privé dans aucun de ces dossiers, et cela fait 25 ans que je suis ici.

**M. Fung :** Les choses commencent peut-être à changer. Comme vous l'avez bien résumé, il est important pour nous de modifier la taxe américaine d'entretien portuaire pour pouvoir commencer à utiliser le transport maritime.

Je vous ferai aussi remarquer qu'il y a 10 ou 15 ans, j'ai déplacé des capitaux de l'Amérique du Nord vers la Chine pour construire à Shanghai une centrale électrique qui fonctionne encore très bien et qui a été inaugurée par le ministre Goodale en 2000. Ottawa touche encore des retombées de ce programme à Shanghai, grâce à mes impôts.

Ce qui est important, ce que nous devons bien comprendre, c'est que la Chine a aujourd'hui tellement d'argent qu'elle ne sait pas quoi en faire. Je suis toujours prêt à aider mon prochain. La Chine a besoin de quelqu'un pour l'aider à utiliser son argent. Lorsque vous avez un billion de dollars dans une devise qui se déprécie, qui ne vous rapporte que 2 ou 3 p. 100 par année... ne pensez-vous pas qu'il est temps de faire remarquer aux Chinois qu'ils pourraient faire mieux?

Sommes-nous prêts à un tel virage, sur le plan politique? Selon moi, les Canadiens ne sont pas prêts à cela, en partie parce que nous n'avons pas suffisamment de Canadiens qui sont disposés à prendre l'avion, comme vous, pour aller en Chine et constater que les Chinois sont comme vous et moi. Ils ne nous menacent pas. Ils veulent simplement vivre avec leurs familles et leurs enfants. Ils ont les mêmes aspirations que nous. Si nous pouvons arriver à une telle compréhension, nous pourrions proposer aux Chinois de devenir nos partenaires, et pas simplement aux Chinois, mais aussi aux Coréens et aux Japonais.

Les Canadiens ont un avantage de taille : ils sont cosmopolites. Nous devrions être le récepteur des fonds de tous les autres pays, sans discrimination.

**Le sénateur Jaffer :** Votre exposé m'a paru très intéressant. J'aimerais revenir aux diapos 43, 44 et 45, au sujet des conteneurs. Je viens de la Colombie-Britannique et j'aimerais que vous développiez un peu votre propos. Ce que vous disiez au sujet de la diapositive 44 m'intrigue. Vous disiez que d'ici 2015 il fallait espérer que la Colombie-Britannique serait en bien meilleure position, mais que nous avons un défi à relever. Avec des ports à Portland, à Seattle, à Prince Rupert et à Vancouver, nous sommes effectivement confrontés à un défi. Vous avez ces diapositives. Évidemment, vous n'en avez pas pour Seattle ni Portland. J'aimerais que vous nous parliez de votre compétition, là-bas, et que vous nous expliquiez un peu mieux votre idée.

**M. Fung :** Le Canada a la chance d'avoir deux grands chemins de fer, le CN et le CP. Ils ne sont pas toujours parfaits, alors on a raison de leur adresser des reproches, mais nous allons parfois trop loin. Ce sont — en particulier le CN — les chemins de fer les plus efficaces d'Amérique du Nord et sans doute du monde. Nous devons créer un système dans lequel les Canadiens peuvent participer au développement de ces ports et de ce corridor.

On average, I can move a loaded container from Montreal or Toronto to Shanghai for \$1,150. When I move it this way, I pay \$4,500 for that. Yet, our Prairie provinces, in Winnipeg, Regina and Saskatoon, they would have to pay \$2,000 to \$2,200 for the same container to go back to Shanghai. They are asking how it is fair for this container coming from Montreal and Toronto, zipping right by them, and someone else pays half the price that they pay and they demand a railway service review because of this perceived unfairness.

However, to make use of this perceived unfairness and use these returning empty containers, we need to change the way we run some of these trains. I am in the process of developing a pilot program with CN to allow us to have trains that can stop in the Prairies and pick up the products without charging that kind of premium. CN can stop in Prince George, and CP can stop in Kamloops, so they can pick up the goods and go right into the port.

Today, 50,000 trucks come into Vancouver every day from Kamloops to load into the empty containers. We have trucks chasing the empty container on rail into Vancouver. When the empty containers get into Vancouver, another truck has to be called to pull the empty container to a storage yard. The goods from Kamloops go into a warehouse and have to be off-loaded. Someone calls the empty storage yard, and another tractor will pick up the empty container to move it to the warehouse where it is loaded, and another tractor has to move it to the port.

This is how we become uncompetitive. We do not go about developing the systems. If we load those containers right in Kamloops, the highway that we need to build in Vancouver would be minimized. We are investing billions of dollars in solving the congestion in Vancouver when the issue should have been solved before it gets to Vancouver.

We need to work out mechanisms for us to make the best use of the corridor and gateway that we are investing in so we can put more value into these goods. Instead of shipping scrap steel and wastepaper into China, let us put something more valuable to gain some more benefit for the prosperity of Canada.

**Senator Wallin:** This is one of the best presentations we have had, so I appreciate your time on this issue.

We are supposed to be talking about the rise of China and not really the decline or the missed opportunity of Canada, but here you are as a person who embraces this country. You talk about your love for it, that you choose to live here when you do not have to, and your appreciation for the democracy and the civil society. You have shown us statistics on education that indicate we are creating this brain trust in this country but we cannot seem to harness it. Why do we not get it? What is wrong with us? We are a smart people.

En principe, je peux envoyer un conteneur plein de Montréal ou de Toronto jusqu'à Shanghai pour 1 150 \$. Si je le ramène, cela me coûte 4 500 \$. Pourtant, dans les provinces des Prairies, à Winnipeg, à Regina et à Saskatoon, les expéditeurs paieront entre 2 000 et 2 200 \$ pour le même conteneur, pour l'envoyer à Shanghai. Ils trouvent qu'il est injuste que ce conteneur qui vient de Montréal ou de Toronto passe sans s'arrêter chez eux et que nous puissions payer la moitié de ce qu'eux doivent payer et ils exigent une étude du service ferroviaire pour corriger cette apparente injustice.

Toutefois, pour utiliser cette injustice apparente et pour utiliser ces conteneurs qui reviennent vides, il nous faut modifier le fonctionnement de nos trains. J'élabore actuellement avec le CN un programme pilote qui permettrait aux trains de s'arrêter dans les Prairies pour charger des marchandises sans exiger ce genre de primes. Le CN peut s'arrêter à Prince George et le CP peut s'arrêter à Kamloops pour prendre des marchandises avant d'arriver au terminal portuaire.

Aujourd'hui, 50 000 camions entrent à Vancouver chaque jour en provenance de Kamloops pour charger des marchandises dans les conteneurs vides. Nous avons des camions qui doivent poursuivre le conteneur vide sur la voie jusqu'à Vancouver. Lorsque ces conteneurs vides arrivent à Vancouver, il faut appeler un autre camion pour les emmener dans le faisceau de garage. Les marchandises qui viennent de Kamloops sont mises en entrepôt et il faut les décharger. Quelqu'un appelle ensuite le service du faisceau de garage, et un tracteur vient chercher un conteneur vide pour l'amener à l'entrepôt où il sera chargé, puis un autre tracteur devra l'amener au port.

C'est de cette manière que nous diluons notre compétitivité. Nous ne créons pas de système. Si nous chargions ces conteneurs immédiatement à Kamloops, il y aurait moins de routes à construire à Vancouver. Nous investissons des milliards de dollars pour régler les problèmes de congestion à Vancouver alors que la question aurait dû être réglée avant même de toucher Vancouver.

Il nous faut perfectionner des mécanismes pour optimiser notre utilisation du corridor et de la porte dans lesquels nous investissons afin d'ajouter de la valeur à ces marchandises. Plutôt que d'expédier de la ferraille et des vieux papiers en Chine, mettons-y quelque chose de plus précieux, qui ajoutera à la prospérité du Canada.

**Le sénateur Wallin :** Votre exposé est l'un des plus intéressants que nous ayons entendus, je vous remercie d'avoir pris le temps de nous le présenter.

Nous sommes censés parler de l'émergence de la Chine et pas vraiment du déclin ou des occasions manquées au Canada, mais vous êtes ici parce que vous avez foi en notre pays. Vous parlez de votre amour pour le Canada, où vous avez librement choisi de vivre alors que rien ne vous y contraignait, et de la valeur que vous accordez à la démocratie et à la société civile. Selon les statistiques que vous nous avez présentées au sujet de l'éducation, nous créons une masse intellectuelle critique dans notre pays, mais nous semblons incapables de l'exploiter. Qu'est-ce qui nous fait défaut? Où faisons-nous fausse route? Nous sommes pourtant des gens intelligents?



**Mr. Fung:** There is a saying: A needle cannot be sharp on both ends. In Canada, we have the blessing of the United States to ourselves. Of course, it also becomes the poison for our future. Our complacency of dependency on the U.S. market is stopping us from looking further.

I talk to auto parts manufacturers in southwestern Ontario who are suffering. I tell them to look at the statistics and why do we not go to North Asia together. They say that it is too far away. I tell them that they are undercapacity now but they say they will wait for the cycle to come back.

It is easier to wait for the cycle to come back than to jump on a plane, learn a new language and understand a new culture. Senators talk about Chinese wanting to learn English. How many Canadians think that Chinese will be important in the future?

China has moved so much into the commercial world, like the Europeans. China has just announced that they have moved the introduction of English from grade 4 to grade 3. As of this year, they believe more Chinese are learning English than the rest of the world combined. We should see that both as a blessing and as a threat.

In Canada, we need to get away from the complacency of the U.S. market. We need to understand the cosmopolitan nature of Canada, and we need to integrate the immigrants into our midst.

When we look at the boards of directors of the banks, it is difficult to see a minority's face. I am the first chair of the CME who is not Caucasian in 140 years. One can say we are making progress, but we need to move even faster. We need to get the glass ceilings to fall off. We tried to do it for women and minorities, but it is important for us to do it not because we have to by law, but because it is the right thing to do; it is the thing for us to enhance our capability in order to compete on a global basis.

**The Chair:** I would add to Senator Wallin's comment at the beginning that our mandate is the rise of China and of some other countries and the implications for Canadian policy, which I think fits very well with the witness's response, so I thank you for that.

**Senator Stollery:** My question is similar to Senator Wallin's. I want to thank you for an outstanding presentation. One starts to get a little depressed when looking at the trade figures for Canada. I am sure you are as aware as I am that our trade with the U.S. is basically collapsing, but the penny does not seem to have dropped in some elements of the business community. When you have 40 per cent and 50 per cent drops in exports to the U.S., you would think they might start to get the picture.

**M. Fung :** À en croire le dicton, une aiguille ne peut pas être pointue aux deux extrémités. Au Canada, nous avons les États-Unis à notre porte. Évidemment, c'est un cadeau empoisonné pour notre avenir. Notre complaisance et notre dépendance à l'égard du marché américain nous empêchent de voir plus loin.

Je parle à des fabricants de pièces automobiles dans le sud-ouest de l'Ontario, et les temps sont durs pour eux. Je leur dis de regarder les statistiques et je leur propose de se tourner avec moi vers le nord de l'Asie. Ils me répondent que c'est trop loin. Je leur explique qu'il y a une sous-capacité à l'heure actuelle, mais ils préfèrent attendre que le cycle s'inverse.

Il est plus facile d'attendre le prochain cycle que de prendre l'avion, d'apprendre une nouvelle langue et de se familiariser avec une nouvelle culture. Les sénateurs disent que les Chinois veulent apprendre l'anglais. Combien de Canadiens pensent que le chinois sera une langue importante à l'avenir?

La Chine s'est bien intégrée au monde commercial, tout comme l'Europe. La Chine vient d'annoncer que l'enseignement de l'anglais allait commencer non plus en quatrième année, mais en troisième. Selon elle, à compter de cette année, le nombre de Chinois qui apprennent l'anglais est supérieur au total de toutes les autres personnes qui étudient l'anglais dans le monde. Nous devrions y voir à la fois une bénédiction et une menace.

Au Canada, nous devons mettre un terme à notre complaisance face au marché américain. Il nous faut comprendre le caractère cosmopolite du Canada et intégrer nos immigrants.

Regardez la composition des conseils d'administration des banques, on n'y trouve aucun membre des minorités. Avant moi, en 140 d'existence, MEC n'avait jamais eu de président qui ne soit pas un Blanc. Nous faisons peut-être des progrès, mais ils sont encore trop lents. Il nous faut faire sauter le plafond invisible. Nous avons tenté de le faire pour les femmes et les minorités, mais il est important d'y arriver non pas parce que la loi l'exige, mais parce que c'est ce qu'il nous faut faire; c'est ce que nous devons faire pour accroître notre capacité et être compétitifs sur la scène mondiale.

**Le président :** J'ajouterais quelque chose à ce que le sénateur Wallin nous a dit, au début. Notre mandat est d'étudier l'émergence de la Chine et de quelques autres pays et les conséquences de cette situation sur la politique canadienne, et je crois que la réponse du témoin s'inscrit très bien dans cela, alors je vous en remercie.

**Le sénateur Stollery :** J'ai une question similaire à celle du sénateur Wallin. Je tiens à vous remercier de cet exposé d'une qualité exceptionnelle. Il est un peu déprimant de regarder les chiffres concernant les échanges commerciaux du Canada. Vous savez aussi bien que moi, j'en suis certain, que nos échanges avec les États-Unis sont plus ou moins en train de s'effondrer, mais certains éléments des milieux d'affaires ne semblent pas l'avoir encore compris. Lorsque les exportations vers les États-Unis chutent de 40 ou de 50 p. 100, cela devrait vous mettre la puce à l'oreille, ne croyez-vous pas?



I first was in Hong Kong in the late 1950s, when it was much smaller, and most of it had just moved down from Shanghai. Then two or three years ago I was there with our chair, and I was surprised. I know Hong Kong a little bit, and I was surprised to meet a DO, district officer. They still have a British DO from the colonial service, and he says he is the district officer from Kowloon.

Also, the transit system in Hong Kong is outstanding.

Your testimony is self-explanatory, but I keep being astounded by how lazy we are in Canada. I put it down to the fact that we have a big country. Everything has been relatively easy compared to a very populated country where there is not as much room. In Canada, our tradition has been after you have ruined this particular few square kilometres, you go on and ruin the next.

I am old enough to remember some of the ruination because I was born before the war. I am from Toronto. We had a ferry for transport on the Great Lakes that crossed to Rochester, New York. It was funded by the City of Rochester. It went broke. All they did in Toronto was laugh at it. A columnist wrote a series of articles about who would want to go to Rochester. As you know, if you have to go to New York, you have to drive west around Lake Ontario before you can head south. The ferry made a lot of sense to me. Neither Ontario nor the City of Toronto helped to fund this project. Yet, there were so many tractor-trailers and transports that would use it, it would pay for itself because of the revenues of the ferry. The boat was made in Australia, if I am not mistaken.

Why is there such a huge lack of imagination, lack of discipline and a general laziness?

**Mr. Fung:** Thank you for the question, senator. The answer is on page 61. It is the U.S. harbour maintenance tax that stops any truck from crossing the Great Lakes. You cannot afford to ship high-value goods by water to the U.S.. It is the Canada Customs cost recovery on new routings that kills the idea of a ferry. We insist that they have to pay for the total cost of operating the Customs. We shoot ourselves in the foot.

**Mr. Laurin:** I will add to Mr. Fung's comments. Your remark on lack of imagination compelled me to intervene. Mr. Fung's main point is clear to all of us in this room. We cannot take things for granted, and business as usual is not an option for anyone, whether you are in Canada or in China. Things are changing pretty quickly. From the corporate side, companies need to have a strategy to keep pace with the changes going on around them. As policy-makers, we need to ensure that our policies are aligned with the way that the world is changing.

J'ai visité Hong Kong pour la première fois à la fin des années 1950. À l'époque, Hong Kong était beaucoup plus petite, et ceux qui s'y trouvaient venaient d'arriver de Shanghai. Puis, il y a deux ou trois ans, j'y suis retourné avec notre président et j'ai été surpris. Je connais un peu Hong Kong et j'ai été étonné de rencontrer un agent de district. Il y a encore un agent de district britannique, un agent du service colonial, et il m'a dit qu'il était l'agent de district pour Kowloon.

Il faut dire que le système de transport à Hong Kong est extraordinaire.

Votre témoignage se passe d'explications, mais je m'étonne toujours de constater à quel point nous sommes paresseux, au Canada. Je me dis que c'est parce que nous avons un grand pays. Tout a été relativement facile ici, en comparaison des pays très peuplés où il n'y a pas beaucoup d'espace. Au Canada, après avoir ruiné quelques kilomètres carrés, nous pouvons toujours passer à la parcelle d'à côté.

Je suis assez vieux pour me souvenir de certains des dommages qui ont été faits, parce que je suis né avant la guerre. Je viens de Toronto. Nous avions un traversier qui naviguait sur les Grands Lacs, qui allait jusqu'à Rochester, dans l'État de New York. Il était financé par la municipalité de Rochester. Il a fait faillite. À Toronto, on s'est contenté d'en rire. Un journaliste a écrit une série d'articles demandant qui pourrait bien vouloir aller à Rochester. Comme vous le savez, pour aller à New York par la route il faut contourner le lac Ontario par l'ouest avant de mettre le cap au sud. Le traversier me paraissait très logique. Ni l'Ontario ni la municipalité de Toronto n'ont voulu contribuer à financer ce projet. Pourtant, nombre de remorques et de camions de transport l'auraient utilisé. Il aurait été rentable, il aurait fait des profits. Ce bateau avait été construit en Australie, si je ne me trompe pas.

Pourquoi manquons-nous tellement d'imagination, de discipline, pourquoi sommes-nous si généralement paresseux?

**M. Fung :** Je vous remercie de cette question, monsieur le sénateur. La réponse se trouve à la page 61. C'est la taxe américaine d'entretien portuaire qui interdit aux camions de traverser les Grands Lacs. Vous ne pouvez pas vous permettre d'expédier aux États-Unis des marchandises de valeur en passant par l'eau. C'est le recouvrement des coûts de Douanes Canada pour les nouvelles routes qui tue dans l'œuf tout projet de traversier. Nous tenons à ce que l'expéditeur paie tous les coûts de fonctionnement des services douaniers. Nous sommes les artisans de notre propre échec.

**M. Laurin :** Je veux ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Fung. Votre commentaire sur le manque d'imagination m'oblige à intervenir. Ce que dit M. Fung est bien compris ici. Nous ne pouvons pas tenir les choses pour acquises, continuer sur la même voie n'est pas une option, que vous soyez au Canada ou en Chine. La situation évolue très rapidement. Les entreprises doivent adopter une stratégie pour tenir le rythme des changements qui les entourent. En tant que décideurs, nous devons veiller à ce que nos politiques soient adaptées à un monde en évolution.

On the issue of our lack of imagination, we do many wonderful things in Canada. We develop many new products and solutions that help us to tackle some of the world's problems. To build on what Mr. Fung said, it will be more important that industry and government work together in the future. The job of business is to develop products and services for which there is a need and a market. Government's job is to put the right conditions in place so that businesses can do their job. There are many challenges to be faced globally, from environmental changes to skills development, to ensure that we are able to maintain our standard of living. Much can be done. We are already developing many creative solutions in Canada. The future of manufacturing is trying to foster the development of those new products and technologies that will help us to solve some of the challenges that we will face. The study of this committee on the rise of developing markets and the impact on Canada presents tremendous challenges. Mr. Fung spoke to that in the first part of his presentation. However, there are also tremendous new business opportunities that did not exist before. We are trying to grow our economy and capture much of that knowledge in businesses and universities. I do not want to leave you with the impression that we do not want to tackle some of the challenges that we face. We have to take stock of the fact that the challenges ahead of us are not insurmountable. We have a greater possibility of addressing those challenges today than we had in the past.

**Senator Stollery:** It is a big problem for the country because we have about 9 per cent unemployment. We have heard evidence before the committee on our problems of quality production in Canada. German products are not cheap but they are the best, and that is why people buy those products. In my view, that is what Canada should be doing.

**The Chair:** When this committee did a review of the FTA, Canada-U.S. Free Trade Agreement, and the NAFTA, similar issues arose, and we have dealt with them. It is interesting how they have come back.

**Senator Downe:** We have been discussing tonight the rise of China, where 25 years ago, we were talking about the rise of Japan. People were rushing to say that we had to adopt the Japanese management techniques of just-in-time delivery because Japan was set to economically dominate the world, and we know how that turned out.

In your opinion, if things go off the rails in China, what would be the cause? Would it be their political system; their central control, or their large peasant class who cannot find employment? What would be the main cause if there were a problem in China?

**Mr. Fung:** Senator, you are extremely wise in identifying those factors. In China, there are 20 dynasties, only a few of which were overthrown by foreign invasions. Most of the dynasties were

Pour ce qui est de notre manque d'imagination, nous faisons bien des choses extraordinaires, au Canada. Nous créons de nombreux nouveaux produits et de nombreuses solutions qui nous aident à régler certains des problèmes du monde. Pour poursuivre dans la même veine que M. Fung, je dirais que la collaboration entre l'industrie et le gouvernement sera encore plus importante à l'avenir. La mission de l'entreprise est de créer des produits et des services pour lesquels il existe un besoin et un marché. La mission du gouvernement est de créer les conditions nécessaires pour que les entreprises puissent faire leur travail. Il y a bien des défis à relever dans le monde, qu'il s'agisse d'environnement ou de développement des compétences, pour arriver à maintenir notre niveau de vie. Nous pouvons faire beaucoup. Nous sommes déjà en train d'élaborer de nombreuses solutions créatrices, au Canada. À l'avenir, le secteur manufacturier devra encourager le développement de ces nouveaux produits et de ces nouvelles technologies qui nous aideront à régler les difficultés que nous rencontrerons. L'étude de votre comité sur l'émergence des marchés en développement et l'incidence de ce phénomène sur le Canada fait ressortir des défis extraordinaires. M. Fung en a parlé dans la première partie de son exposé. Toutefois, il y a aussi des perspectives extraordinaires qui s'ouvrent aux entreprises, des perspectives qui n'existaient pas auparavant. Nous essayons de développer notre économie et de capturer une grande partie des connaissances créées dans les entreprises et les universités. Je ne veux pas vous donner l'impression que nous ne voulons pas nous attaquer à certains des défis auxquels nous sommes confrontés. Nous devons faire le point et reconnaître que les défis qui nous attendent ne sont pas insurmontables. Nous sommes mieux équipés pour relever ces défis aujourd'hui que par le passé.

**Le sénateur Stollery :** C'est un grand problème pour le pays, car nous avons un taux de chômage d'environ 9 p. 100. Nous avons entendu des témoins nous parler des problèmes de qualité au Canada. Les produits allemands ne sont pas bon marché, mais ce sont les meilleurs, et c'est pourquoi les gens les achètent. Selon moi, c'est ce que nous devrions faire au Canada.

**Le président :** Lorsque le comité a étudié l'ALE, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et l'ALENA, les mêmes questions ont été soulevées, et nous les avons. Il est intéressant de voir qu'elles nous reviennent.

**Le sénateur Downe :** Nous discutons ce soir de l'émergence de la Chine, alors qu'il y a 25 ans, nous parlions de l'émergence du Japon. Les gens se bouscuaient pour dire que nous devions adopter les techniques de gestion japonaises, la livraison juste à temps, parce que le Japon allait devenir la première puissance économique au monde, et nous savons ce qui s'est passé.

Selon vous, si les choses devaient mal tourner en Chine, quelle en serait la cause? Est-ce que ce serait leur système politique, leur contrôle central, ou la masse des paysans qui ne peuvent pas trouver d'emploi? Si un problème survenait en Chine, quelle en serait la principale cause?

**M. Fung :** Sénateur, votre remarque est fort judicieuse. En Chine, 20 dynasties se sont succédé, et seulement quelques-unes ont été renversées par des invasions étrangères. La plupart des



changed because of the peasants. In China today, the biggest concern we have heard over and over again when we talk about democratic values and human rights, is that China always comes back with one word: stability. Stability dominates the Chinese mindset, because in the 20th century, 100 million Chinese died trying to figure out how to govern themselves, most of them not by bullets or the sword but by dislocation.

For us to understand the Chinese mentality, we need to understand where they come from. For them, stability means survival. Everything else is secondary. We can talk about democratic values and about anything else but for 20 million people in Shanghai, one week without food supply into Shanghai, one can imagine the consequences.

You are 100 per cent right but, today, with the globalized world, the problem is no longer just China's problem. If China becomes unstable and its economy collapses, there will be major consequences for all of us around the world. At the same time, China is adopting a model very different from that of Japan. I was building chemical plants out of Vancouver, Canada, for the rest of the world but neither the Japanese nor the Koreans would allow me to go into their markets. Today, you cannot ship vehicles into Japan and Korea. China has put a duty on those imports. China knows well that they cannot follow the Japanese and Korean examples and build an economy based on exports alone. They need to get their domestic market going. This financial crisis has given them that opportunity to push forward with the growth of the domestic economy. They cannot have the domestic economy growing unless the population feels safe and willing to spend. They need to put a social safety net in place before people will stop saving 50 per cent of their income. That is why, if we help the Chinese to build their pension plan and their national health plan, they will become another United States because they have the domestic power to become a driver of the world economy.

I subscribe 100 per cent to our Canadian values on human rights, but human rights is a privilege, not a right. My father was not treated in a hospital in Hong Kong because we did not have the money. The doctor said: What do you want me to do? I have one bed. Should I give it to your father who is 70 years old or should I give it to a young man who is 30 years old? What could I say? Any rational person would know that the 30-year-old has a whole life ahead of him.

As we interface with China, let us develop some understanding of where the Chinese are coming from, so that we can deal with them effectively, and so that our input will be constructive and will not be seen as critical and abusive.

dynasties sont tombées sous la pression des paysans. En Chine, aujourd'hui, la principale préoccupation qui revient constamment lorsque nous parlons de valeurs démocratiques et de droits de la personne, l'argument que la Chine ne cesse de répéter, se résume en un seul mot : stabilité. La stabilité est la clé de la mentalité chinoise, parce qu'au XX<sup>e</sup> siècle, 100 millions de Chinois sont morts en cherchant à découvrir comment se gouverner eux-mêmes, et la plupart sont morts non pas par balle ni par l'épée, mais des suites de la dislocation.

Pour comprendre la mentalité chinoise, nous devons comprendre le point de vue des Chinois. Pour eux, la stabilité est synonyme de survie. Tout le reste est secondaire. Nous pouvons parler de valeurs démocratiques et de tout ce que vous voudrez, mais pour 20 millions de personnes à Shanghai, une interruption d'une semaine dans l'approvisionnement en denrées alimentaires de la ville aurait de terribles conséquences.

Vous avez parfaitement raison, mais aujourd'hui, dans un monde entièrement ouvert, le problème ne concerne plus uniquement la Chine. Si la Chine était déstabilisée et que son économie devait s'écrouler, cela aurait de graves conséquences pour le monde entier. Par ailleurs, la Chine adopte un modèle très distinct de celui du Japon. Je construisais des usines de produits chimiques pour le reste du monde à Vancouver, au Canada, mais ni les Japonais ni les Coréens ne m'auraient permis de m'installer sur leurs marchés. Aujourd'hui, vous ne pouvez toujours pas expédier de véhicules au Japon ni en Corée. La Chine a imposé des droits sur ces importations. La Chine sait très bien qu'elle ne peut pas suivre les exemples japonais et coréen et bâtir une économie fondée uniquement sur les exportations. Elle doit stimuler son marché intérieur. La crise financière lui a donné l'occasion de progresser et d'encourager la croissance de son économie intérieure. Elle ne peut pas développer son économie intérieure si la population ne se sent pas en sécurité et refuse de dépenser. Elle doit créer un filet de sécurité sociale pour que ses citoyens perdent l'habitude d'épargner 50 p. 100 de leurs revenus. C'est pour cette raison que, si nous les aidons à définir leur régime de pensions et leur régime de santé national, les Chinois remplaceront les Américains parce que leur pouvoir intérieur leur permettra de devenir le moteur de l'économie mondiale.

J'accepte sans réserve les valeurs canadiennes en ce qui concerne les droits de la personne, mais les droits de la personne sont un privilège, pas un droit. On a refusé de traiter mon père dans un hôpital à Hong Kong parce qu'il n'avait pas d'argent. Le médecin m'a dit : qu'est-ce que vous voulez que je fasse? Je n'ai qu'un lit. Est-ce que je devrais le donner à votre père, qui a 70 ans, ou à un jeune homme qui a 30 ans? Qu'est-ce que je pouvais lui répondre? Toute personne raisonnable reconnaîtra qu'un homme de 30 ans a toute la vie devant lui.

Dans nos relations avec la Chine, il faut essayer de mieux comprendre le point de vue des Chinois pour pouvoir traiter avec eux efficacement et pour que notre contribution soit utile et ne soit pas interprétée comme un reproche et un affront.



Senators, the rise of China has implications for Canada, and Canadians have the ability to develop suitable policy responses that would help the private sector to come together to manage China, not compete with China.

**The Chair:** Gentlemen, you have heard our appreciation of your participation this evening. I agree with you that the future of China lies in its domestic market.

I am in total accord with your remarks, Mr. Fung, except the one about human rights being a privilege. That will be a discussion for another time. It would be a pleasure to have you back when we can challenge you on that issue. Your wisdom has stimulated us and added great value to our discourse.

(The committee adjourned.)

Mesdames et messieurs les sénateurs, l'émergence de la Chine a des conséquences pour le Canada, et les Canadiens ont maintenant l'occasion d'élaborer des réponses politiques adaptées qui aideront le secteur privé à conjuguer ses forces pour gérer la Chine plutôt que de lui faire concurrence.

**Le président :** Messieurs, vous avez vu à quel point nous avons apprécié votre intervention, ce soir. Je suis d'accord avec vous, l'avenir de la Chine se trouve dans son marché intérieur.

Je suis totalement d'accord avec vous, monsieur Fung, sauf pour ce qui est des droits de la personne qui, selon vous, seraient un privilège. Mais c'est une discussion qui devra attendre. Nous serions heureux de vous accueillir à nouveau pour contester vos opinions sur la question. Votre sagesse nous a éclairés, et vous avez énormément enrichi nos délibérations.

(La séance est levée.)



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Tuesday, October 20, 2009**

*As an individual:*

Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Carleton University.

**Tuesday, October 27, 2009**

*Canadian Manufacturers and Exporters:*

David T. Fung, Immediate Past Chair of CME and Chairman and CEO of ACDEG International Inc;

Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy.

#### TÉMOINS

**Le mardi 20 octobre 2009**

*À titre personnel :*

Michael Hart, titulaire de la chaire Simon Reisman en politique commerciale. Université Carleton.

**Le mardi 27 octobre 2009**

*Manufacturiers et exportateurs du Canada :*

David T. Fung, président sortant des MEC, président et chef de direction d'ACDEG International Inc.;

Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales.





Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, November 3, 2009  
Wednesday, November 4, 2009

Le mardi 3 novembre 2009  
Le mercredi 4 novembre 2009

**Issue No. 18**

**Fascicule n° 18**

**Thirteenth and fourteenth meetings on:**

The rise of China, India and Russia in the global economy  
and the implications for Canadian policy

**Treizième et quatorzième réunions concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans  
l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques  
canadiennes

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS AND  
INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, P.C.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Zimmer
Housakos	

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Housakos replaced the Honourable Senator Wallin (*November 4, 2009*).

The Honourable Senator Wallin replaced the Honourable Senator Frum (*November 4, 2009*).

The Honourable Senator Frum replaced the Honourable Senator Wallin (*November 2, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Stollery (*October 29, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU  
COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, C.P.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Zimmer
Housakos	

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Housakos a remplacé l'honorable sénateur Wallin (*le 4 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Wallin a remplacé l'honorable sénateur Frum (*le 4 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Frum a remplacé l'honorable sénateur Wallin (*le 2 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Stollery (*le 29 octobre 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, November 3, 2009  
(28)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:46 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Frum, Grafstein, Mahovlich, Stewart Olsen and Zimmer (10).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

**WITNESSES:**

*Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University:*

Fen Hampson, Director.

The chair made an opening statement.

Mr. Hampson made a statement and answered questions.

At 7:14 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, November 4, 2009  
(29)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:10 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Fortin-Duplessis, Housakos, Mahovlich, Smith and Zimmer (8).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 3 novembre 2009  
(28)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 46, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Frum, Grafstein, Mahovlich, Stewart Olsen et Zimmer (10).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton :*

Fen Hampson, directeur.

Le président ouvre la séance.

M. Hampson fait une déclaration et répond aux questions.

À 19 h 14, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 4 novembre 2009  
(29)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 10, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Fortin-Duplessis, Housakos, Mahovlich, Smith et Zimmer (8).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les

global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

*WITNESSES:*

*From Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister (Asia and Africa) and Chief Trade Commissioner;

Ping Kitnikone, Director, North Asia Commercial Relations;

Eric Walsh, Director, North Asia Relations.

The chair made an opening statement.

Mr. Sunquist made a statement and, together with Ms. Kitnikone and Mr. Walsh, answered questions.

At 5:40 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au le fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS :*

*Affaires étrangères et Commerce international Canada :*

Ken Sunquist, sous-ministre adjoint (Asie et Afrique) et délégué commercial en chef;

Ping Kitnikone, directrice, Relations commerciales avec l'Asie du Nord;

Eric Walsh, directeur, Relations avec l'Asie du Nord.

Le président ouvre la séance.

M. Sunquist fait une déclaration, puis, avec l'aide de Mme Kitnikone et de M. Walsh, répond aux questions.

À 17 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*



## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, November 3, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:46 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

[English]

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

**The Chair:** Good afternoon, and welcome to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today is Professor Fen Hampson, Director of the Norman Paterson School of International Affairs at Carleton University in Ottawa. Mr. Hampson graduated from the University of Toronto and was awarded the John Moss Scholarship for Outstanding Leadership on graduation. He also holds a Masters of Science in Economics from the London School of Economics, and MA and a PhD degrees from Harvard University. I hope they pay you well, Mr. Hampson. He is also the recipient of various awards and honours.

Mr. Hampson, please proceed.

**Fen Hampson, Director, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University:** Thank you, Mr. Chair. I appreciate the opportunity to share my views with members of the committee. I have circulated a text in advance and I would appreciate it if the clerk of the committee would include the complete text in the appendix to my presentation. I will not go through the entire text.

I will offer a few brief introductory remarks about the economic dimension of our relationship with these three countries. At the end of my remarks, I will make more general comments about the broader political and diplomatic dimension of our relationship with these three countries.

At the outset, I must say that it is a mistake to lump these three countries together in one category. It is usual to refer to them as part of the Brazil, Russia, India and China countries, BRIC, and in this case the B is missing. I say that because these countries are different in terms of their economic size, global impact, influence and their potential implications for Canada. China is clearly the behemoth of the group. Its \$4 trillion-plus economy is already the world's second or third largest, depending on how we do the math. I say that because the renminbi continues to be undervalued by some estimates anywhere from 20 per cent to 40 per cent, which means China's economy is even bigger than its nominal GDP would suggest.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 3 novembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 46, pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

[Traduction]

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président :** Bonjour, et soyez le bienvenu au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit l'étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et de ses répercussions sur les politiques canadiennes.

Le comité entendra aujourd'hui le professeur Fen Hampson, directeur de la Norman Paterson School of International Affairs à l'Université Carleton, à Ottawa. M. Hampson est diplômé de l'Université de Toronto et, à la fin de ses études, il a reçu la bourse John Moss, qui souligne un leadership exceptionnel. Il est également titulaire d'une maîtrise en sciences économiques de la London School of Economics ainsi que d'une maîtrise et d'un doctorat de l'Université Harvard. J'espère que l'on vous paie bien, monsieur Hampson. Il est également lauréat de divers prix et récompenses.

Monsieur Hampson, nous vous écoutons.

**Fen Hampson, directeur, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton :** Merci, monsieur le président. Je suis heureux de pouvoir exposer mes idées aux membres du comité. J'ai distribué un texte à l'avance et j'aimerais que le greffier du comité consigne le texte complet à l'annexe de mon exposé. Je ne lirai pas tout le texte.

Je vais faire quelques remarques sur la dimension économique de nos relations avec ces trois pays. À la fin de mon exposé, je ferai des commentaires d'ordre général au sujet de la dimension politique et diplomatique plus globale de nos relations avec ces trois pays.

D'entrée de jeu, je dois dire que nous ferions fausse route si nous regroupions ces trois pays dans une même catégorie. Ils sont généralement considérés comme une partie du groupe Brésil, Russie, Inde et Chine, le BRIC, et en l'occurrence le B est absent. Je le dis parce que ces pays sont différents sur les plans de l'économie, de leur impact dans le monde, de leur influence et des conséquences possibles pour le Canada. La Chine est le géant du groupe. Son économie de plus de quatre billions de dollars est déjà la deuxième ou la troisième au monde, selon la façon dont vous calculez. Je le précise parce que le renminbi demeure sous-évalué, de 20 à 40 p. 100 selon les estimations, et que l'économie chinoise est donc encore plus importante que son PIB théorique ne l'indique.

For many years, the Chinese artificially manipulated their exchange rate to run up huge trade and capital account surpluses. To avoid inflation, the Bank of China's policy, until about 18 months ago, was to issue government bonds and take back the extra money in circulation by reducing the net increase in their money supply. With the onset of the economic crisis, however, China was forced to stop issuing debt. As a consequence, its money supply went through the roof with its rapidly accumulating exchange reserves. They were worried and continue to be worried about inflation in the United States, which will diminish the value of their U.S. Treasury and bond holdings. Currently, China is in the process of trying to shed itself of some of its U.S. dollars. That is one of the reasons that they want a new world currency, which they believe would be more stable than the U.S. dollar. It is also the reason why China is looking to expand its influence and role in the world's key financial and economic institutions. In addition, it is the reason China has embarked on a major global expansion through what is now a multi-trillion-dollar sovereign wealth fund to buy foreign assets while also meeting its demand for raw materials.

China, as we all know, is a growing military power. It has a blue water navy and it now has long- and medium-range nuclear missile capabilities. However, it is important to recognize that its defence budget is still about one sixth that of the United States.

India is the world's twelfth largest economy, depending on how we do the math, but it is the second fastest in terms of its economic growth. Its impressive rates of economic growth in recent years have been driven by the liberalization of their economy. We have also seen that exports of goods and services, as a percentage of gross domestic product, in recent years have doubled from what they were in the 1990s. The percentage is now somewhere around 20 per cent, or slightly more, of GDP.

India is not one of the world's great trading states, at least not yet. However, it has one of the fastest and the largest growing middle classes in the developing world. Some estimates put the number at around 50 million, and projections suggest that by 2025 that number will go through the roof. Again, the estimate is anywhere from 400 million to 600 million people.

China and India, as we all know, have emerged from the recent economic crisis with strong growth rates. The same cannot be said about Russia, which was hard hit by the drop in world commodity prices, especially oil and gas, and the sudden reversal of its capital flows. Its GDP, which is slightly less than \$2 trillion — at least it was in 2008 — fell by more than 10 per cent in the first half of this year.

Russia is clearly not in the same league as China or India. However, it is one of the world's biggest energy producers, and its energy presence obviously is felt most in Europe, Ukraine and its neighbours who rely on its energy exports.

Pendant des années, la Chine a manipulé son taux de change pour produire d'énormes excédents de sa balance commerciale et de ses comptes de capitaux. Pour prévenir l'inflation, la Banque de Chine, jusqu'à il y a environ 18 mois, avait pour politique d'émettre des bons du Trésor et de retirer les fonds excédentaires de la circulation en réduisant l'augmentation nette de sa masse monétaire. Au début de la crise économique, toutefois, la Chine a dû cesser d'émettre des titres de créance. En conséquence, sa masse monétaire a atteint des sommets inégalés, car ses réserves de change se sont rapidement accumulées. Elle s'inquiétait et s'inquiète toujours de l'inflation aux États-Unis, qui réduira la valeur de ses bons du Trésor et titres américains. À l'heure actuelle, la Chine essaie de se délester d'une partie de ses devises américaines. C'est l'une des raisons pour lesquelles elle réclame une nouvelle monnaie mondiale qui, selon elle, serait plus stable que le dollar américain. C'est aussi pour cette raison que la Chine veut accroître son influence et son rôle au sein des grandes institutions financières et économiques du monde. Par ailleurs, c'est également pour cela qu'elle a entrepris une vaste expansion mondiale grâce à ce qui est maintenant un fonds souverain de plusieurs billions de dollars pour acheter des actifs étrangers qui lui permettent en outre de satisfaire sa demande de matières premières.

La Chine, nous le savons tous, est une puissance militaire en expansion. Elle a une marine hauturière et possède maintenant des missiles nucléaires de longue et moyenne portée. Toutefois, il faut reconnaître que son budget de défense n'est encore que le sixième environ de celui des Américains.

L'Inde est la 12<sup>e</sup> économie mondiale, selon la façon dont vous calculez, mais elle vient au deuxième rang pour ce qui est de la rapidité de sa croissance. Ses taux de croissance économique impressionnants, ces dernières années, ont été alimentés par la libéralisation de son économie. Nous avons également vu que ses exportations de biens et services, exprimées en pourcentage du produit intérieur brut, ont doublé ces dernières années si on les compare à ceux des années 1990. Elles représentent maintenant environ 20 p. 100, ou un peu plus, du PIB.

L'Inde ne compte pas parmi les grands États commerciaux du monde — pas encore. Toutefois, la croissance de sa classe moyenne est l'une des plus rapides et des plus importantes du monde en développement. Certains l'estiment à environ 50 millions et, selon les projections, ce nombre aura beaucoup augmenté d'ici 2025. Là encore, les estimations vont de 400 à 600 millions de personnes.

La Chine et l'Inde, nous le savons tous, sont sorties de la récente crise économique en affichant des taux de croissance robustes. On ne peut pas en dire autant de la Russie, qui a été durement touchée par l'effondrement des prix mondiaux des matières premières, en particulier le pétrole et le gaz, et l'inversion soudaine de ses flux de capitaux. Son PIB, qui est légèrement inférieur à deux billions de dollars — du moins, en 2008 —, a perdu plus de 10 p. 100 au cours de la première moitié de l'année.

La Russie ne peut certainement pas être comparée à la Chine ni à l'Inde. Toutefois, c'est l'un des principaux producteurs d'énergie au monde, et elle est surtout présente en Europe, en Ukraine et dans les pays voisins, qui comptent sur ses exportations d'énergie.



As we all know, Russia is still a nuclear superpower, and we have also seen it flexing its muscles by sending warships into international waters and dispatching long-range bombers on reconnaissance flights in the Arctic, but many see this flexing as more bluster than anything else.

The second point I want to make is that although Canada's most important trading and investment partner continues to be the United States, these three countries are of growing importance to us. That being said, China is clearly the most important and the most significant in terms of trade and investment. China is now our third most important trading partner after the European Union.

I have provided figures, which you will see at the end of my text. Figure 1 indicates that our exports to all three countries have risen steadily since the 1990s. The same is true of our imports, which are listed in figure 3.

Foreign direct investment from these countries, which you can see in figure 5, is also on the increase. Most of our investment to China goes through Hong Kong. That should come as no surprise, because there are some 200,000 Canadian citizens living in Hong Kong. Hong Kong is a gateway for investment into China. Chinese and Hong Kong investment is also on the upswing in Canada.

The reality is that our trade and investment relations are deepening with all three countries. Again, China is clearly the big player. If you look at those steadily rising curves, it is interesting that they do not bear any relationship to our changing political relationships, which in China have gone up and down in recent years. The numbers point to the fact that trade does not necessarily follow the Canadian flag, whether it is fluttering in the breeze or lying dormant.

There are key obstacles to economic growth when it comes to conducting business in these countries, and my paper discusses what some of those obstacles are. There are many legal impediments and hidden obstacles that continue to hamper access to the Chinese market, particularly in areas such as publishing, telecommunications, oil exploration, marketing, pharmaceuticals, banking, investment, insurance and so forth, which are fiercely protected or simply off limits to foreigners. Having said that, clearly the policy challenge is to work with other countries through the World Trade Organization, WTO, of which China is a member, to secure greater access to the Chinese market.

In the case of India, the problem is slightly different. There are some aspects of the same problems — corruption, bureaucracy and red tape — which all tend to inhibit business.

My third point is that the importance of these countries, especially China, to Canada goes well beyond direct bilateral trade and commercial ties. In the case of China, its management of its bilateral relationship with the United States is clearly important to us. China, like Canada, faces the threat of U.S. protectionism, and that clearly will affect China's economic growth if it gains any steam.

Comme nous le savons tous, la Russie demeure une super puissance nucléaire, et nous l'avons vue faire étalage de sa force quand elle a envoyé des navires de guerre dans les eaux internationales et utilisé des bombardiers longue portée pour effectuer des missions de reconnaissance dans l'Arctique, mais, en règle générale, il s'agit plutôt de rodomontades.

Je veux aussi dire, en deuxième lieu, que même si les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial et d'investissement du Canada, ces trois pays ont de plus en plus d'importance pour nous. Cela dit, la Chine est certainement le plus important et le plus significatif en termes de commerce et d'investissement. La Chine est notre troisième partenaire commercial après l'Union européenne.

Je vous ai fourni des chiffres à la fin de mon texte. La figure 1 indique que nos exportations vers ces trois pays augmentent constamment depuis les années 1990. Cela vaut également pour nos importations, comme l'indique la figure 3.

L'investissement direct à l'étranger de ces pays, comme le montre la figure 5, est également en hausse. La plupart de nos investissements en Chine vont à Hong Kong. Cela n'a rien d'étonnant puisqu'environ 200 000 Canadiens vivent à Hong Kong. Hong Kong est la porte de l'investissement en Chine. Les investissements de la Chine et de Hong Kong sont également en hausse au Canada.

En réalité, nos relations commerciales et d'investissement avec ces trois pays sont de plus en plus étroites. Là encore, la Chine est notre partenaire le plus important. Regardez ces courbes qui ne cessent de grimper; il est intéressant de constater qu'elles ne reflètent en rien les aléas de nos relations politiques avec la Chine, ces dernières années. Les chiffres révèlent que le commerce ne suit pas nécessairement le mouvement du drapeau canadien, que celui-ci flotte dans le vent ou qu'il pende mollement.

Il y a de graves obstacles à la croissance économique quand on veut faire des affaires dans ces pays, et j'en mentionne quelques-uns dans mon document. Il y a de nombreux empêchements juridiques et obstacles cachés qui continuent de freiner l'accès au marché chinois, en particulier dans les domaines des publications, des télécommunications, de l'exploration pétrolière, du marketing, des produits pharmaceutiques, des banques, de l'investissement, de l'assurance, et cetera, qui sont féroce­ment protégés ou tout simplement interdits aux étrangers. Cela dit, le défi politique consiste à collaborer avec d'autres pays au sein de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, dont la Chine est membre, pour faciliter l'accès au marché chinois.

Pour l'Inde, le problème est légèrement différent. Certains aspects sont identiques — corruption, bureaucratie, formalités administratives — et tous entravent l'activité commerciale.

Mon troisième point est que, pour le Canada, l'importance de ces pays, et surtout de la Chine, ne se limite pas aux échanges bilatéraux et aux liens commerciaux. Dans le cas de la Chine, sa gestion de ses relations bilatérales avec les États-Unis nous importe évidemment. La Chine, comme le Canada, est sous la menace d'un protectionnisme américain qui influerait nettement sur sa croissance économique si cette menace se concrétisait.



The financial dimensions and management of this relationship also matter to us. China, the world's biggest creditor, is floating the world's biggest debtor, the U.S. The reality is that China cannot keep accumulating U.S. dollars indefinitely. The real question is: How will this game end? Will it end with a bang, that is to say, a blow-up, or a gentle move to stabilization? Either way, it will affect the value of the U.S. dollar, interest rates, the level of inflation in the United States and ultimately our own economic fortunes. That is the reality of the China-U.S. relationship, and it matters a whole lot to us how those two scorpions in a bottle, if you want to put it in those terms, manage that financial relationship.

Given the important role that China and emerging powers are playing in global financial economic recovery, I think it is also fair to say that Canada must support an expanded role for these countries in the International Monetary Fund, IMF, and global economic institutions that is commensurate with their growing power and economic wealth. Having said that, I think we should be under no illusion that it will be easy as these countries come to play a greater role. They have different norms, sensitivities and affiliations, and these things will affect the operational culture, performance and management of the IMF and other global institutions.

Fourth point, all these countries — and I would add to the list, in this case, Brazil, and I gather you have heard this from some of your other witnesses — possess large state-owned or semi-private companies that operate in the resource and commodity sectors. These companies are playing an increasingly important role in the global economy as they seek new markets and outlets for investment. The problem is that with growing levels of market concentration, they will be in a position, and some are already in a position, to manipulate both the price and supply of key commodities.

Again, China is by far and away the biggest economic player. It is using its sovereign wealth to acquire a growing stake in global commodity markets in Brazil, Russia, Africa, Asia and the Middle East. The Chinese government is extending highly favourable loans to major Chinese corporations to make these lucrative overseas purchases.

India is also becoming a player. Essar Steel bought Canada's Algoma Steel some years ago. Russia's two giant energy companies Gazprom and Lukoil are pursuing a range of joint ventures across Central and Eastern Europe. They are now moving into south-eastern Europe with the South Stream natural gas pipeline.

As these companies make acquisitions in Canada and flex their oligopolistic market power, their restrictive trade practices will affect the Canadian economy. We have seen examples of that impact recently. I know Brazil is not one of the three countries, but it is an important example. Their mining giant Companhia Vale do Rio Doce bought Inco and has used its market position

Les dimensions financières et la gestion de cette relation nous intéressent aussi. La Chine, grand créancier du monde, soutient le principal débiteur du monde, les États-Unis. En réalité, la Chine ne peut pas continuer indéfiniment d'accumuler des dollars américains. La véritable question est la suivante : comment tout cela finira-t-il? Par une grande explosion ou par une stabilisation progressive? Quoi qu'il en soit, cela aura des répercussions sur la valeur du dollar américain, les taux d'intérêt, les taux d'inflation aux États-Unis et, au bout du compte, nos perspectives économiques. C'est la réalité de la relation Chine-États-Unis, et nous sommes intéressés au premier chef de savoir comment ces deux scorpions dans une bouteille, si vous me passez l'expression, gèrent leur relation financière.

Compte tenu du rôle important de la Chine et des puissances émergentes dans le rétablissement de l'économie mondiale, je pense qu'il est également juste de dire que le Canada doit appuyer l'élargissement du rôle de ces pays au Fonds monétaire international, le FMI, et dans les institutions économiques mondiales, en proportion de leur puissance croissante et de leur santé économique. Cela dit, je crois que nous ne devons pas nous faire d'illusion, cela ne sera pas facile quand ces pays joueront un rôle plus important. Ils ont des normes différentes, des points sensibles et des affiliations, et tout cela influera sur la culture opérationnelle, le rendement et la gestion du FMI et d'autres institutions mondiales.

Mon quatrième point, c'est que tous ces pays — et dans ce cas, j'aimerais ajouter le Brésil à la liste, et je sais que certains autres témoins vous en ont parlé aussi — possèdent de grandes entreprises d'État ou semi-privées qui oeuvrent dans les secteurs des ressources et des produits de base. Ces entreprises jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie mondiale, car elles cherchent de nouveaux marchés et des possibilités d'investissement. Le problème, c'est qu'avec la concentration croissante des marchés, elles pourront bientôt, et certaines le peuvent déjà, manipuler les prix et l'offre de produits clés.

La Chine est encore sans contredit le principal joueur dans l'économie. Elle utilise son fonds souverain pour accroître constamment sa participation sur le marché mondial des produits de base au Brésil, en Russie, en Afrique, en Asie et au Moyen-Orient. Le gouvernement chinois accorde des prêts très avantageux aux grandes entreprises chinoises pour effectuer ces achats lucratifs à l'étranger.

L'Inde commence également à intervenir. Essar Steel a acheté la canadienne Algoma Steel il y a quelques années. Les deux géants russes de l'énergie, Gazprom et Lukoil, s'intéressent à diverses coentreprises en Europe centrale et en Europe de l'Est et elles lorgnent maintenant vers le sud-est européen avec le gazoduc South Stream.

Quand ces entreprises font des acquisitions au Canada et exercent leur emprise oligopolistique, leurs pratiques commerciales restrictives ont un effet sur l'économie canadienne. Nous en avons vu des exemples récemment. Je sais que le Brésil n'est pas l'un des trois pays visés, mais c'est un exemple important. L'énorme société minière Companhia Vale do Rio Doce a acheté Inco et utilisé sa

to control prices, including shuttering production at Canadian operations with falling global demand. This real issue will be with us for a while.

Fifth, as we engage and continue to engage with China, India and Russia, this engagement should be on our terms with policies that are calibrated to our own national interests. We will want to ensure that future investments are in our national interest. We went through a national debate on foreign direct investment, FDI, approximately 30 years ago. We came to the conclusion that foreign investment is a good thing for the Canadian economy. Our commitment at the time was driven by the recognition that having an open market for foreign investors operating in similar legal and regulatory jurisdictions to ours is a good thing.

Having said that, we must recognize that China — with its own legal, regulatory and political system — is still developing. There are stunning examples of the lengths to which the Chinese are willing to go to play by a different set of rules. In iron ore price negotiations with the Australian firm Rio Tinto, China did not like the price. What was their response? They threw four senior executives of the Australian company involved in those negotiations in jail, where they still are. There are many other examples but I will not bore you with them.

There are also problems with intellectual property rights, subsidized competition and the law of contracts. Monsanto discovered these problems with the Chinese-owned generic competition to its herbicide business.

We need to be attentive. I do not suggest we go out of our way to sound the tocsin or raise barriers to such investment. However, we may want to look at the experience of other countries much deeper in bed with China. Australia is a good example.

The Canadian government recently introduced amendments to the Investment Canada Act providing for a review of foreign investment acquisitions over a certain threshold that now include a national security test. The problem with that legislation is that it works in almost a binary fashion. The government can accept or reject an investment, but there are no up-front prescriptions as to the parameters. This situation has forced the Minister of Industry to ask for concessions from foreign companies on the fly. Recall the assurances on employment obtained from Vale during the Inco acquisition and Stelco, which was acquired by U.S. Steel. Those promises were vague and largely unenforceable. In some cases, Canadian production was shuttered to manage global supply.

Two implications follow from what I have said. First, the government needs to take a global, not a local, view with emerging global oligopolies on the implications of industrial resource company concentrations when Canadian assets are acquired. Second, and perhaps more important, rules need to be put in place with respect to acquisitions by state-sponsored enterprises perhaps similar to the Australian model: less than

position sur les marchés pour contrôler les prix, entre autres en fermant des installations canadiennes lorsque la demande mondiale s'est effondrée. Ce problème très concret ne sera pas réglé de sitôt.

Cinquièmement, notre engagement avec la Chine, l'Inde et la Russie devrait être assujéti à nos conditions et assorti de politiques qui conviennent à nos intérêts nationaux. Nous voulons que les investissements futurs servent notre intérêt national. Nous avons tenu un débat national sur l'investissement direct à l'étranger, l'IDE, il y a une trentaine d'années. Nous avons alors conclu que l'investissement direct à l'étranger était bénéfique pour l'économie canadienne. À l'époque, notre engagement découlait de la reconnaissance du fait qu'il serait avantageux d'ouvrir notre marché aux investisseurs étrangers qui fonctionnaient dans un contexte juridique et réglementaire similaire au nôtre.

Cela dit, nous devons reconnaître que la Chine — avec son régime juridique, réglementaire et politique — continue d'évoluer. Il y a d'étonnants exemples des efforts que la Chine est prête à déployer pour changer les règles du jeu. Lors des négociations sur le prix du fer avec la société australienne Rio Tinto, la Chine n'était pas satisfaite. Qu'a-t-elle fait? Elle a jeté en prison quatre des cadres supérieurs de la société australienne qui participaient à ces négociations, et ils y sont encore. On pourrait citer bien d'autres exemples, mais je ne vais pas vous ennuyer avec une énumération.

Il y a aussi des problèmes en termes de propriété intellectuelle, de concurrence subventionnée et de droit des affaires. Monsanto a découvert ces problèmes avec la concurrence des produits génériques chinois sur le marché des herbicides.

Nous devons être prudents. Je ne propose pas de sonner le tocsin ni de dresser des obstacles devant ces investissements. Toutefois, nous voulons étudier l'expérience d'autres pays plus étroitement associés à la Chine. L'Australie en est un bon exemple.

Le gouvernement canadien a récemment modifié la Loi sur l'investissement Canada afin de pouvoir, au-delà d'un certain seuil, examiner les acquisitions étrangères et notamment procéder à un test de sécurité nationale. Le problème, c'est que cette loi a un effet presque binaire. Le gouvernement peut accepter ou rejeter un investissement, mais la loi ne contient pas de prescription claire quant aux paramètres à appliquer. En raison de cette situation, le ministre de l'Industrie a dû demander à brûle-pourpoint des concessions à des sociétés étrangères. Souvenez-vous des assurances sur l'emploi obtenues de Vale à l'époque de l'acquisition d'Inco, et du cas de la Stelco, qui a été achetée par U.S. Steel. Ces promesses étaient vagues et impossibles à faire respecter. Dans certains cas, on a mis un terme à la production canadienne pour gérer l'offre mondiale.

Deux conséquences découlent de ce que je viens de dire. Premièrement, le gouvernement doit adopter une perspective mondiale plutôt que locale devant les oligopoles mondiaux émergents pour déterminer les conséquences de la concentration des sociétés de ressources industrielles lorsque des actifs canadiens sont achetés. Deuxièmement, et plus important encore sans doute, il faut instaurer des règles pour régir les acquisitions par des



50 per cent control over assets in the resource sector over a certain size, a minimum number of independent directors, et cetera.

Any new legislation must be specific with respect to guidelines. If they are left open-ended, that will only encourage lobbying, special exemptions and vague promises by those doing the acquiring.

Sixth is a more general point. If we look at the history or trajectory of our diplomatic and political relations with these three countries over the past 30 years, they have been on a roller coaster. I suggest we need to get off that roller coaster.

In the case of China, a love affair in the 1970s with the recognition of China under Prime Minister Trudeau soured following the massacre in Tiananmen Square. Our relations warmed under Prime Minister Chrétien, but then cooled during the first minority government of Prime Minister Stephen Harper. They are now on the mend as we anticipate the Prime Minister's visit to China.

The same is true with India. We had a love affair in the 1950s when India was the largest partner in our development assistance under the Colombo Plan. Relations soured following the "Smiling Buddha" nuclear test in 1974 as you may recall. All bilateral nuclear ties were severed in 1976 and the relationship went into a tailspin. In the 1990s, we rediscovered India under Prime Minister Chrétien with those much-vaunted trade missions. However, India's nuclear test in 1998 set back relations once again. They now seem to be on the upswing with a much anticipated visit by the Prime Minister to both India and China.

The situation is the same with Russia. There were good relations during the era of détente followed by a souring with the Soviet invasion of Afghanistan. Relations obviously improved during the Gorbachev-Yeltsin era. With Putin in his own political ascendancy, relations have cooled yet again. As the Arctic Ocean warms, Canada-Russia relations arguably have become much cooler. That situation is unfortunate. Notwithstanding our competing sovereignty changes in the North, we have shared interests. We need to strengthen scientific cooperation and rediscover some of the lustre and vision of Gorbachev's 1989 Murmansk speech that looked to new forms of cooperation in the North.

It is true that there are events over which we have no control that can throw a relationship off course. However, we must get over our Goldilocks affliction, that is, we cannot keep changing our minds in the futile search for a relationship where the temperature is just right.

As our ties with these three countries deepen and grow, I suggest that we need a healthy dose of maturity, prudence and, above all, common sense as we look to the future.

**The Chair:** Thank you, Mr. Hampson, for a thorough and well-balanced presentation.

entreprises parrainées par des États, peut-être sur le modèle australien : moins de 50 p. 100 de contrôle sur les actifs dans le secteur des ressources au-delà d'un certain seuil, un minimum d'administrateurs indépendants, etc.

Toute nouvelle loi devra bien préciser les directives. Le manque de définition ne fait qu'encourager les pressions, les exceptions et la formulation de vagues promesses par ceux qui font l'acquisition.

Sixièmement, et de façon plus générale, si nous regardons le passé ou la trajectoire de nos relations diplomatiques et politiques avec ces trois pays depuis 30 ans, nous constatons qu'elles ont été inégales. Je crois que nous devons les stabiliser.

Dans le cas de la Chine, l'histoire d'amour des années 1970, avec la reconnaissance de la Chine par le premier ministre Trudeau, a mal tourné après le massacre de la place Tiananmen. Nos relations ont connu une embellie à l'époque du gouvernement du premier ministre Chrétien, puis elles se sont rafraîchies sous le premier gouvernement minoritaire du premier ministre Stephen Harper. Elles s'améliorent maintenant à l'approche de la visite très attendue du premier ministre en Chine.

La même chose vaut pour l'Inde. Nous avons été séduits dans les années 1950, quand l'Inde était le principal partenaire de notre aide au développement dans le cadre du plan Colombo. Nos relations se sont détériorées après l'essai nucléaire de 1974, vous vous en souvenez. Tous les liens nucléaires bilatéraux ont été rompus en 1976, et les relations se sont détériorées. Dans les années 1990, nous avons redécouvert l'Inde avec le premier ministre Chrétien et ses missions commerciales tant vantées. Toutefois, l'essai nucléaire indien de 1998 a de nouveau refroidi nos ardeurs. Nos relations semblent maintenant devoir se rétablir avec la visite très attendue du premier ministre en Inde et en Chine.

La situation est identique avec la Russie. Les relations étaient bonnes à l'époque de la détente, elles se sont envenimées avec l'invasion soviétique en Afghanistan. Elles se sont évidemment améliorées à l'époque de Gorbatchev et d'Eltsine, et l'ascension politique de Poutine les a de nouveau tiédies. Avec le réchauffement de l'océan Arctique, les relations Canada-Russie ne cessent de se détériorer. Cette situation est déplorable. Malgré l'évolution de nos souverainetés concurrentes dans le nord, nous avons des intérêts communs. Il nous faut renforcer la coopération scientifique et redécouvrir l'attrait et la vision du discours prononcé par Gorbatchev à Mourmansk en 1989, qui envisageait de nouvelles formes de coopération dans le nord.

Il est vrai qu'il y a des événements qui échappent à notre volonté et qui peuvent bouleverser une relation. Toutefois, nous devons cesser de penser comme Boucles d'or, nous ne pouvons pas changer constamment d'idée dans l'espoir de trouver une relation qui ne serait ni trop chaude ni trop froide.

Comme nos liens avec ces trois pays se resserrent et se développent, je propose de faire preuve de maturité, de prudence et, surtout, de sens commun pour préparer l'avenir.

**Le président :** Merci, monsieur Hampson, de cet exposé détaillé et équilibré.



**Senator Zimmer:** The committee has heard about the importance of building partnerships to increase the nation's competitiveness both domestically and internationally. What more can be done to connect Canadian universities, research institutions and science and technology organizations with their Chinese, Indian and Russian counterparts?

**Mr. Hampson:** That is a good question. A lot more can be done than we are doing right now.

The fact is that we are not doing a great deal. If one looks at the number of students from those countries studying in Canada, the number pales in significance to the number of students studying at Australian and British universities, which are relative benchmarks of comparison. Our provinces, which are responsible for higher education, have had a myopic view towards attracting foreign students to our universities.

When it comes to science and technology, we need to do two things. First, we must start investing in relationships that will allow Canadian universities to form stronger networks with academic institutions in China, India and Russia. Again, if we look at our competitors, we need look no further than the United States, where many American universities have satellite campuses in these countries. Some of our universities are moving in the same direction, but they are late players. They are coming to this game late.

Second, in the case of China, we have some institutions that are playing an important role, such as the Asia-Pacific Foundation, which has an East Asian focus, but in the case of India and Russia, we might benefit from having similar institutions in place. It is not only to promote academic exchanges but also to engage members of the scientific research community who are outside the university environment, for example, medical researchers. We can do much more, but it will take investment because exchanges in this day and age do not come cheaply and they have to be strategic.

**Senator Zimmer:** It is almost subconscious. It is almost as if they are ostracized, rather than these young people from these countries and universities becoming ambassadors for our country when they go back. That opportunity is totally lost.

How can Canada do a better job of using Chinese and Indians in this country to boost bilateral commercial links?

**Mr. Hampson:** We tend to assume that diasporas are unified communities when they tend to be, in some cases, disaggregated. That poses a huge challenge not so much in the case of China but more so in the case of India, where, as we all know, diasporas from South Asia generally have had particular kinds of political agendas. Some of them have not been particularly attractive agendas from a Canadian standpoint, either.

As we have seen, encouraging communities to develop business councils is interesting, and if you look at the relationship with China, it is no accident that a lot of our investment goes to Hong Kong. Approximately 200,000 Canadians live in Hong Kong. That situation clearly promotes those kinds of economic ties.

**Le sénateur Zimmer :** Le comité a entendu parler de la nécessité d'établir des partenariats pour accroître la compétitivité nationale, intérieure et internationale. Que pouvons-nous faire de plus pour relier les universités, les institutions de recherche et les organisations scientifiques et technologiques du Canada à leurs homologues chinois, indiens et russes?

**M. Hampson :** Voilà une bonne question. Nous pouvons certainement faire beaucoup plus qu'à l'heure actuelle.

Le fait est que nous ne faisons pas grand-chose. Regardez le nombre d'étudiants de ces pays au Canada, il est insignifiant si on le compare aux effectifs de ces étudiants dans les universités australiennes et britanniques, qui sont des étalons de référence, en quelque sorte. Nos provinces, de qui relève l'éducation supérieure, font preuve de myopie lorsqu'il s'agit d'attirer les étudiants étrangers dans nos universités.

En matière de science et de technologie, nous devons faire deux choses. Premièrement, il nous faut investir dans des relations qui permettront aux universités canadiennes d'établir de solides réseaux avec les institutions universitaires en Chine, en Inde et en Russie. Regardez nos concurrents, regardez simplement aux États-Unis, où de nombreuses universités américaines ont des campus satellites dans ces pays. Certaines de nos universités s'orientent sur la même voie, mais elles accusent du retard. Elles partent en retard.

Deuxièmement, dans le cas de la Chine, certaines de nos institutions importantes, par exemple la Fondation Asie-Pacifique, s'intéressent à l'Est asiatique, mais pour ce qui est de l'Inde et de la Russie il serait bon de créer des institutions similaires. Il ne s'agit pas seulement de promouvoir les échanges universitaires, mais aussi d'engager un dialogue avec des membres de la communauté scientifique à l'extérieur du milieu universitaire, par exemple des chercheurs en médecine. Nous pouvons faire beaucoup plus, mais il faudrait investir, car les échanges à notre époque ne sont pas bon marché et ils doivent être fait de façon stratégique.

**Le sénateur Zimmer :** Cela est presque subconscient. C'est un peu comme si on ostracisait les jeunes gens de ces pays et de ces universités, plutôt que de les voir comme des ambassadeurs pour notre pays quand ils rentreront chez eux. Nous laissons totalement échapper cette occasion.

Comment le Canada peut-il faire mieux pour s'appuyer sur les Chinois et les Indiens qui se trouvent dans notre pays afin de promouvoir nos liens commerciaux bilatéraux?

**M. Hampson :** Nous supposons souvent que les diasporas sont des communautés unifiées alors que, dans certains cas, elles se désagrègent. Cela constitue un immense défi non pas tant pour la Chine, mais surtout pour l'Inde, car, comme nous le savons, les diasporas de l'Asie du Sud ont généralement des visées politiques particulières qui, dans certains cas, présentent peu d'attrait pour le Canada.

Comme nous l'avons vu, il est bon d'encourager ces communautés à établir des conseils commerciaux. Regardez la relation avec la Chine : ce n'est pas un hasard si nos investissements vont en bonne partie à Hong Kong. Environ 200 000 Canadiens vivent à Hong Kong. Une telle situation

Again, they require strategic focal points, that is, individuals who are willing to take the lead. That does not necessarily mean throwing money at them, but in the case of India and China, we are also seeing that levels of trade and investment are growing. The real challenge is to keep that curve on the upswing.

**Senator Zimmer:** How can the Canadian government help business develop successful partnerships in China, India and Russia in order to be a player within their particular industries?

**Mr. Hampson:** At the end of the day, investment opportunities will come from investors themselves who are looking for those opportunities. However, all kinds of barriers to entry are in all these markets. I mentioned in my testimony some of the barriers to doing business in China and India. Some of that opportunity means working with other partners to reduce barriers to trade and working through aggressive diplomacy in the WTO because we cannot do that on our own.

The disincentives to investment are not unique to us. We tend to think it is our special problem. Well, it is not our special problem; others have the same problem. Those disincentives require us to ratchet up our level of international diplomacy with these countries and to work with others to remove trade investment barriers.

Clearly, the government has a role to play in promoting the development of joint business councils and those kinds of activities. I do not say that government does not have a role here, but we should not be under illusions that government can pick winners and losers when it comes to entering into emerging markets. One must let markets play that role themselves.

**Senator Zimmer:** Thank you for your appearance today, and for your insightful answers.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** It is a real pleasure to listen to you, Mr. Hampson. In a report published in September, the Asia-Pacific Foundation of Canada concluded that Canada has what it takes to attract billions of dollars of investment from Chinese companies. We know that Chinese companies are just starting to invest abroad, but the importance of these investments, although still limited, is growing. Over these last few years, Chinese companies have endeavoured to invest in the Canadian resource sector, particularly in the mining and energy sector, in the hope of securing a supply of oil and metals essential to their growing economy.

Do you know how badly the recession has impeded the Chinese investment plans?

[English]

**Mr. Hampson:** The recession, paradoxically, as I indicated in my remarks, has been a boon to the capacities of China's sovereign wealth funds. China is now faced with the situation

encourage nettement ce type de liens économiques. Il faut des points d'ancrage, des personnes disposées à prendre l'initiative. Cela ne se fait pas nécessairement avec de l'argent, mais dans le cas de l'Inde et de la Chine, nous constatons que le niveau des échanges et de l'investissement augmente. Le défi véritable est d'empêcher cette courbe de retomber.

**Le sénateur Zimmer :** Comment le gouvernement canadien peut-il aider les entreprises à établir des partenariats efficaces en Chine, en Inde et en Russie pour pouvoir intervenir au sein de leurs industries?

**M. Hampson :** Au fond, les occasions d'investissement viendront des investisseurs eux-mêmes, qui cherchent des occasions. Toutefois, tous ces marchés comportent divers obstacles à l'entrée. J'ai mentionné dans mon exposé certains obstacles au commerce avec la Chine et l'Inde. Dans ces cas, il faut travailler de concert avec d'autres partenaires pour éliminer les obstacles au commerce et mener une diplomatie déterminée au sein de l'OMC, parce que nous ne pouvons pas réussir seuls.

Les facteurs de dissuasion de l'investissement ne sont pas spécifiques. Nous pensons souvent que c'est un problème qui nous est propre. Eh bien, ce n'est pas le cas; d'autres ont aussi ce problème. Ces facteurs de dissuasion nécessitent une intensification de la diplomatie internationale avec ces pays et une collaboration pour éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement.

Évidemment, le gouvernement a un rôle à jouer pour promouvoir le développement de conseils d'entreprises mixtes et ce genre de choses. Je ne dis pas que le gouvernement n'a pas de rôle à jouer, mais n'allons pas croire qu'il puisse choisir les vainqueurs et les perdants quand il s'agit de pénétrer ces marchés émergents. Il faut laisser les marchés fonctionner par eux-mêmes.

**Le sénateur Zimmer :** Merci d'être venu aujourd'hui et d'avoir si bien répondu à nos questions.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** C'est vraiment un plaisir de vous entendre, monsieur Hampson. La Fondation Asie-Pacifique du Canada conclut, dans un rapport rendu public au mois de septembre, que le Canada a le potentiel nécessaire pour attirer des milliards de dollars d'investissements de la part d'entreprises chinoises. On sait que les investissements faits à l'étranger par les entreprises chinoises demeurent à leur début mais que leur importance, quoique toujours relativement petite, est en train d'augmenter. Ces dernières années, des sociétés chinoises ont cherché à investir dans le secteur canadien des ressources, en particulier dans le secteur des mines et de l'énergie, dans l'espoir de s'assurer de futurs approvisionnements en pétrole et métaux cruciaux pour leur économie en pleine croissance.

Est-ce que vous savez jusqu'à quel point la récession nuit aux plans d'investissements chinois?

[Traduction]

**M. Hampson :** Comme je l'ai dit, la récession — et cela est paradoxal — a été une bénédiction pour le fonds souverain chinois. La Chine doit maintenant se départir d'un actif dévalué,



wherein it wants to shed itself of a depreciating asset, namely, the U.S. dollar, and it wants to acquire real assets. I am being somewhat simplistic here, but sometimes a simplistic answer captures what is clearly happening. Up to now, it is fair to say that China has been sensitive to the fact that we are right next door to the U.S. and that U.S. investors play an important role in our resource sector. China has been somewhat wary about being too aggressive in that market, in part, because when they tried to take over some American energy companies, they were burned badly by the backlash they received from the U.S. Congress, which prohibited those investments.

The powers of mutual attraction are growing. China, like any other investor in the resource sector, is looking for secure and stable sources of supply. In that sense, Canada is enormously attractive. We have a problem shipping our oil to China because we do not have a pipeline across the Rockies, but that is not an insurmountable problem if we want to fix it. Likely, we will not fix it as long as we continue to export oil to the United States, which economically makes sense. However, some U.S. environmental groups want to shut out Canadian oil sands exports to the U.S. but I do not suggest they necessarily will succeed. About 60 per cent of the 2.4 million barrels of oil and oil products that we export to the United States daily comes from the oil sands. As we see a continued “thickening” of the border, we will look for other markets; there is no question about it. We are in the process of starting free trade negotiations with the European Union, which is our second most important trading partner after the U.S. If we continue to see what I would call anemic recovery in the U.S., there will be powerful incentives on both sides of the Pacific to ratchet up that relationship, which is for the good.

I do not suggest that developing stronger ties with China is a bad thing. When it comes to investment in the resource sector, which is the mainstay of the Canadian economy, something that will not change in the near future, we want to be cautious about the nature of those investments, and ensure that they are on terms that are good for Canada.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** In part 5 of your remarks, you say that Canada — and it is Minister Stockwell Day, I suppose — has brought about certain changes to the investment rules. Can you tell us what are the main barriers to investing in Canada?

[English]

**Mr. Hampson:** There are not huge barriers to investment in Canada, senator. There is a national security test that remains somewhat vaguely defined as a result of amendments introduced to the Investment Canada Act by the current government. As I indicated, there is a problem with the decision rule in that proposed legislation. It is either yea or nay. We need to be much clearer about what we want to see from foreign investors. I realize

le dollar américain, et veut acquérir des actifs matériels. Je simplifie, ici, mais parfois une réponse simpliste permet de mieux distinguer ce qui se passe. Jusqu'à maintenant, on peut dire que la Chine était sensible au fait que nous soyons les voisins des Américains et que les investisseurs américains soient des joueurs importants dans notre secteur des ressources. La Chine hésitait un peu à se montrer trop agressive sur ce marché, en partie parce qu'elle essayait de mettre la main sur certaines sociétés d'énergie américaines et qu'elle a peu apprécié la fin de non-recevoir du Congrès américain, qui a interdit ces investissements.

L'attrait mutuel augmente. La Chine, comme tout autre investisseur dans le secteur des ressources, cherche un approvisionnement sûr et stable. En ce sens, le Canada exerce beaucoup d'attrait. Nous avons un problème quand il faut expédier notre pétrole en Chine, parce qu'il n'y a pas d'oléoduc qui franchisse les Rocheuses, mais il n'est pas insurmontable, nous pouvons le régler si nous le voulons. Probablement, nous ne le ferons pas tant que nous continuerons d'exporter du pétrole vers les États-Unis, ce qui est logique sur le plan économique. Toutefois, certains groupes environnementaux américains veulent faire interdire les exportations de pétrole des sables bitumineux canadiens à destination des États-Unis, mais je ne suis pas certain qu'ils réussissent. Environ 60 p. 100 des 2,4 millions de barils de pétrole et produits pétroliers que nous exportons quotidiennement vers les États-Unis viennent des sables bitumineux. Toutefois, parce que la frontière ne cesse de se « resserrer », nous cherchons d'autres marchés; cela est indéniable. Nous entamons des négociations sur le libre-échange avec l'Union européenne, notre deuxième partenaire commercial en importance après les Américains. Si nous continuons à voir ce que j'appellerais une reprise anémique aux États-Unis, nous serons, des deux côtés du Pacifique, fortement tentés d'intensifier notre relation, ce qui est une bonne chose.

Je ne crois pas qu'il puisse être nocif de renforcer les liens avec la Chine. En matière d'investissement dans le secteur des ressources, qui est la base de l'économie canadienne — et cela ne changera pas de sitôt —, nous voulons être prudents quant à la nature de ces investissements et veiller à ce que les conditions soient favorables au Canada.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Dans la partie 5 de votre déclaration, vous dites qu'il y a eu des changements de la part du Canada, probablement du ministre Stockwell Day, dans les règles à l'investissement. Pouvez-vous nous dire quels sont les principaux obstacles à l'investissement au Canada?

[Traduction]

**M. Hampson :** Il n'y a pas d'énormes obstacles à l'investissement au Canada, madame. Il y a le critère de sécurité nationale, qui reste assez vague suite à des modifications que le gouvernement actuel a apportées à la Loi sur Investissement Canada. Comme je l'ai dit, le critère décisionnel proposé dans la loi soulève des difficultés. C'est oui ou non. Nous devons être beaucoup plus clairs quant à ce que nous attendons des



there are enormous sensitivities and a legacy that will make even some members of this committee wince, but I stress that the situation is different from what it was in the 1970s. We are looking at a huge player moving into the resource sector. If the history or the recent legacy of how China has been playing in Africa and other parts of the world is any indication, we need to look at future investment with our eyes open. Perhaps we should look at what the Australians are doing. The model is not perfect and they have had problems, but they have also had problems with the way in which they have applied their laws. There has been criticism from Australian companies keen to be bought and to make a sale to Chinese investors. However, the level of Australian integration with China currently is much deeper than ours is. We should look at that model because Australia is in the commodity export business and the resource extraction business. This committee should consider looking at the model.

At the end of the day, you might conclude that model is not for us, and we need a special made-in-Canada approach. Currently, we have a blunt instrument. We can be smarter about investment. Chinese companies have adapted to Australian legislation and they know what the rules are. The model is not perfect but at least they know what the game is. I suggest that we still do not know what the game is.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Do you think that when the Chinese choose to invest in Canada, it's in the hope of entering the NAFTA market we have with the United States?

[English]

**Mr. Hampson:** In some ways, China is here already in a way that is bigger than we recognize through global value chains. Chinese companies are playing a key role directly or indirectly as manufacturers of subcomponents for automobiles or other manufactured goods on this side of the Pacific. Clearly, the North American Free Trade Agreement, NAFTA, is beneficial to any foreign investor, not only China, who is trying to enter the North American market. Huge barriers at the border serve what I would call security nontariff barriers to trade, which inhibit investment in Canada. It does not matter where that investment comes from.

China has been investing in our resource sector, which is of obvious interest to them in terms of their domestic consumption.

**Senator Grafstein:** I do not think that all senators know about the distinguished work that Mr. Hampson has led on the Canada-U.S. front. Many of us who have been involved in Canada-U.S. discussions look at his work at the Norman Paterson School of International Affairs with great applause. He has supported a great deal of the work that we have done. Recently, I was able to participate in one of their conferences on the Canada-U.S. border, which remains a terrific problem. It was one of the best conferences

investisseurs étrangers. Je sais que la question est très délicate et que l'expérience passée pourrait même inciter certains membres du comité à reculer, mais j'insiste : la situation est différente de ce qu'elle était dans les années 1970. Nous voyons un très gros joueur arriver dans le secteur des ressources. À en juger par l'histoire ou les manœuvres récentes de la Chine en Afrique et ailleurs dans le monde, nous devons examiner tout projet futur d'investissement avec soin. Nous devrions peut-être regarder ce que font les Australiens. Leur modèle n'est pas parfait, et ils ont eu des problèmes, mais ils ont aussi eu des problèmes dans la façon dont ils ont appliqué leurs lois. Les entreprises australiennes qui souhaitaient être achetées par des investisseurs chinois ont clamé haut et fort leur insatisfaction. Toutefois, le niveau d'intégration de l'Australie avec la Chine actuellement est supérieur au nôtre. Nous devrions examiner le modèle australien parce que ce pays est largement tributaire de l'exportation des produits de base et de l'extraction des ressources. Le comité devrait songer à examiner ce modèle.

Au fond, vous pouvez bien conclure que le modèle ne nous convient pas et qu'il nous faut une approche particulière, proprement canadienne. Actuellement, nous avons un instrument grossier. Nous pourrions mieux gérer l'investissement. Les entreprises chinoises ont adapté la loi australienne et elles connaissent les règles. Le modèle n'est pas parfait, mais au moins elles connaissent les règles du jeu. Je crois que nous ignorons encore ce qu'est le jeu.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Pensez-vous que le choix que font les Chinois d'investir au Canada soit motivé par le but d'accéder au marché de l'ALENA que nous avons avec les États-Unis?

[Traduction]

**M. Hampson :** D'une certaine façon, la Chine est déjà plus présente ici que nous ne le pensons, grâce aux chaînes de valeur mondiales. De notre côté du Pacifique, les sociétés chinoises interviennent directement et indirectement comme fabricants de pièces d'automobiles ou d'autres biens manufacturés. Évidemment, l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, profite à tout investisseur étranger, pas seulement à la Chine, qui tente d'entrer sur le marché nord-américain. D'énormes obstacles à la frontière constituent ce que j'appellerais des obstacles non tarifaires et de sécurité pour le commerce, ils freinent l'investissement au Canada. Peu importe d'où vient cet investissement.

La Chine investit dans notre secteur des ressources qui, évidemment, l'intéresse énormément pour satisfaire sa demande intérieure.

**Le sénateur Grafstein :** Je ne crois pas que tous les sénateurs soient au courant des travaux que M. Hampson a réalisés sur le front Canada-États-Unis. Nombre d'entre nous qui nous intéressons aux discussions Canada-États-Unis considèrent avec une vive admiration les travaux de la Norman Paterson School of International Affairs. Il a appuyé une bonne partie des travaux que nous avons menés. Récemment, j'ai pu participer à une de ses conférences sur la frontière Canada-États-Unis, qui demeure un

we have attended. I also commend him for a fantastic article that he and our friend Derek Burney wrote for the *National Post* in February 2009 on a four-point plan to save free trade with the U.S., which is a big problem. I believe that Mr. Hampson and I are both Manchester Liberals — free traders.

Mr. Hampson, you and I share, as Henry Kissinger would say, oscillation and resonance. We are oscillating between our poles of philosophy. As free traders, we want Canada to be a free trader with any country in the world. On the other hand, we want to ensure trade is free and fair.

It comes down to two issues with respect to China. The criticism that has been made of China, and the key to its success, has been its manipulation by observers of its currency. Canadians are being unfairly treated, as is North America and Europe, because of its ability to control its currency. We do not control our currency. We are post-Keynesians in that sense. What do you say about that, and what can we do about that because it continues today and it beggars Canadian workers?

**Mr. Hampson:** Senator, first, thank you for your exceedingly generous remarks about the Carleton University Canada-U.S. Project. I also want to thank you for your wonderful participation in that conference and in the work of that project. As we all know, the relationship does not end with the project, and many challenges still lie ahead.

On the issue of currency, I will make a more general comment that China may be emerging as the world's greatest mercantile state. If you look historically, there have been ages in the past when large companies were backed by their governments. I am thinking of the British East India Company and the Hudson's Bay Company. The 17th and 18th centuries are sometimes called the Age of Mercantilism.

What were the characteristics of the mercantile era? One was countries did not engage in free trade; they engaged in managed trade. They promoted exports as a way to stimulate economic growth. They manipulated currencies. They also used the power of the state to back their oligopolies so that they could go and develop their markets in the world, if you want to put it in those terms.

This is more of a philosophical observation, but I think we are still trying to grapple with what is clearly a mercantilist orientation and philosophy that has been driving China's economic growth. It is not limited only to currency manipulation. The model is an export-driven growth model. It is not a consumption- or investment-driven model; it is an export model, which is also a subsidized export model.

The challenge for Canada is to work with others to bring China into the global system. We cannot do it on our own. We are a small to medium-sized economic player and, frankly, we do not have the brute strength and the push-back of the United States or

problème épineux. C'était l'une des meilleures conférences à laquelle nous ayons assisté. Je le félicite aussi pour un superbe article que lui et notre ami Derek Burney ont publié dans le *National Post*, en février 2009, au sujet d'un plan en quatre étapes pour sauver le libre-échange avec les États-Unis, un autre grand problème. Je crois que M. Hampson et moi sommes tous deux des libéraux de Manchester — des libre-échangistes.

Monsieur Hampson, vous et moi avons, comme le dirait Henry Kissinger, des oscillations et des résonances. Nous oscillons entre nos pôles philosophiques. À titre de libre-échangistes, nous voulons que le Canada commerce librement avec tous les pays du monde. Par contre, nous voulons que les échanges soient libres et équitables.

Cela se ramène à deux questions dans le cas de la Chine. Les observateurs reprochent à la Chine — et c'est le secret de sa réussite — de manipuler sa devise. Les Canadiens sont traités inéquitablement, tout comme l'Amérique du Nord et l'Europe, en raison de cette capacité de contrôler sa devise. Nous ne contrôlons pas notre devise. Nous sommes postkeynésiens à cet égard. Que dites-vous de cela? Que pouvons-nous faire, car cela continue aujourd'hui et ruine les travailleurs canadiens?

**M. Hampson :** Monsieur le sénateur, tout d'abord, merci de vos généreux commentaires au sujet du projet Canada-États-Unis de l'Université Carleton. Je veux aussi vous remercier de votre excellente participation à cette conférence et aux travaux liés à ce projet. Comme nous le savons, la relation ne se termine pas avec le projet, et il reste bien des défis à relever.

Quant à la devise, je dirais qu'en règle générale la Chine pourrait bien devenir le plus grand État mercantile du monde. Si vous regardez l'histoire, il y a eu des époques où les grandes sociétés étaient parrainées par leurs gouvernements. Je pense à la Compagnie des Indes orientales et à la Compagnie de la Baie d'Hudson, en Grande-Bretagne. Les XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles sont parfois appelés l'âge du mercantilisme.

Quelles étaient les caractéristiques de cette ère mercantile? L'une était que les pays ne pratiquaient pas le libre-échange; ils géraient les échanges. Ils encourageaient les exportations pour stimuler la croissance économique. Ils manipulaient les devises. Ils utilisaient aussi la puissance de l'État pour soutenir leurs oligopoles pour qu'ils avancent et développent leurs marchés dans le monde, en quelque sorte.

Il s'agit d'une observation d'ordre plutôt philosophique, mais je pense que nous essayons encore de saisir ce qui est évidemment une orientation mercantiliste et la philosophie qui sous-tend la croissance économique chinoise. Cela ne se limite pas à la manipulation de la devise. Le modèle est un modèle de croissance axé sur l'exportation. Ce n'est pas un modèle de consommation ni d'investissement. C'est un modèle d'exportation qui est également une exportation subventionnée.

Le défi pour le Canada consiste à collaborer avec d'autres intervenants pour intégrer la Chine dans le système mondial. Nous ne pouvons pas le faire seuls. Nous sommes une puissance économique de taille relativement modeste et, franchement, nous n'avons pas la force ni le poids des États-Unis ou de l'Union



the European Union. Yes, our industry has not been helped by currency manipulation. Will we be able to solve that problem on a bilateral basis? No; it must be solved multilaterally.

**Senator Grafstein:** How?

**Mr. Hampson:** One way, first, is to help China wean itself from its addiction to the U.S. dollar. That means moving in the direction not necessarily of a global currency but to special drawing rights in the IMF, which is a basket of currencies, so that China holds on to something other than U.S. dollars. China wants to move in that direction and that is a terrific source of leverage. Again, it is not our independent source of leverage, but it is a leverage that the U.S. has.

**Senator Grafstein:** On that narrow point, if we support China's interest in a basket of currencies, or however you put it, will that not beggar Canada? In other words, if the American dollar, of which we are triggered, forged and bonded to, if suddenly the currency we are bonded to goes south, goes off or becomes weaker, does that weakening not, in effect, hurt us directly? We are caught between two courses here.

**Mr. Hampson:** Yes, the fact is the U.S. dollar will have to go down, and the question is how quickly it goes down. As I indicated, it can be a blow-up or it can be a soft landing. We have every incentive for it to be a softer landing. At the end of the day, the value of the Canadian dollar will be tied to the U.S. dollar, but I do not think there is any magic formula there. We want to ensure that the U.S. and China manage that credit-debtor relationship in a way that it does not blow up in our faces — and it is not only our faces; it is collective faces.

**Senator Grafstein:** On this point, then, do you think it is valuable for us to call evidence from the IMF and other monetary experts to take us through this issue? This is complicated water.

**Mr. Hampson:** Absolutely, and you might start with the Governor of the Bank of Canada, if he has not already appeared.

**The Chair:** That is a good thought.

What role does the WTO play in addressing this issue?

**Mr. Hampson:** It plays a huge role through its trade dispute mechanisms and through its monitoring mechanisms. The real challenge is to convince China, which joined the WTO in 2001, to start playing by the rules. Independently, we do not have the leverage to do that, but we work with others to secure that leverage. As I said earlier, there are mutual vulnerabilities on both sides of the Pacific that create sources of leverage to work on these problems.

**Senator Andreychuk:** Everyone else has made statements, so I add mine to the success of the Norman Paterson School of International Affairs and your work.

At point 5 in your paper, you say that "Engagement with China, India and Russia should be on our terms, with policies that are calibrated to our own interests." You then say, in point 6, that we

européenne. Oui, notre industrie a souffert de la manipulation de la devise. Pourrions-nous régler ce problème bilatéralement? Non. Il faut agir de façon multilatérale.

Le sénateur Grafstein : Comment?

**M. Hampson :** Premièrement, en aidant la Chine à se sevrer du dollar américain. Cela signifie s'orienter vers ce qui ne sera pas nécessairement une devise mondiale, mais des droits de retrait spéciaux au FMI, qui a un panier de devises, pour que la Chine détienne autre chose que des dollars américains. La Chine veut aller dans cette direction et c'est une source d'influence extraordinaire. Ce n'est pas notre source à nous, c'est une influence que peuvent exercer les États-Unis.

**Le sénateur Grafstein :** Sur ce point précis, si nous encourageons l'intérêt de la Chine à l'égard d'un panier de devises, quelle que soit votre expression, est-ce que cela ne nuira pas au Canada? Autrement dit, si le dollar américain, auquel nous sommes littéralement soudés, devait tout à coup se déprécier, fléchir, est-ce que cet affaiblissement ne nous ferait pas directement du tort? Nous sommes coincés, ici.

**M. Hampson :** Oui, le fait est que le dollar américain devra se déprécier, et tout dépendra de la rapidité de cette évolution. Comme je l'ai dit, ce sera peut-être une explosion ou peut-être un atterrissage en douceur. Nous souhaitons certainement que ce soit en douceur. Au fond, la valeur du dollar canadien est liée à celle du dollar américain, mais je ne pense pas qu'il y ait de formule magique. Nous voulons veiller à ce que la Chine et les États-Unis gèrent cette relation créancier-débiteur de façon à ne pas tout faire sauter — et ce n'est pas seulement dans notre intérêt, c'est dans l'intérêt de tous.

**Le sénateur Grafstein :** À ce sujet, pensez-vous que nous devrions demander à des spécialistes du FMI et à d'autres experts du secteur monétaire de venir témoigner devant nous? C'est une question complexe.

**M. Hampson :** Certainement, et vous pourriez commencer par le gouverneur de la Banque du Canada, s'il n'a pas déjà comparu.

**Le président :** Bonne idée.

Quel est le rôle de l'OMC dans ce dossier?

**M. Hampson :** Il est déterminant, compte tenu de ses mécanismes de règlement des différends commerciaux et de ses mécanismes de surveillance. Le défi véritable est de convaincre la Chine, entrée à l'OMC en 2001, de commencer à respecter les règles. Seuls, nous n'avons pas la capacité d'y parvenir, mais nous collaborons avec d'autres pour exercer une influence en ce sens. Comme je l'ai dit précédemment, il y a des fragilités mutuelles des deux côtés du Pacifique, et elles nous donnent prise sur ces problèmes.

**Le sénateur Andreychuk :** Tout le monde a dit son mot, alors j'ajoute mon commentaire sur le succès de la Norman Paterson School of International Affairs et sur votre travail.

Au point 5 de votre mémoire, vous dites que l'engagement avec la Chine, l'Inde et la Russie devrait se faire à nos conditions et être assorti de politiques adaptées à nos propres intérêts. Vous dites



have been on a roller coaster. Sometimes the issue is human rights, sometimes it is trade, and sometimes it is something else.

Do I understand you correctly that your message is consistency, and that we have not been consistent in our foreign policy? If I understand correctly, it is in two parts. One is that we emphasize one part of our foreign policy at one time or another. Sometimes we are on the trade issue and sometimes we are on the human rights issue. If we put together the parts as a foreign policy and stick to it consistently, we would be better off, if I understand you correctly.

I ask that question because you also say that we should apply this foreign policy on our terms, yet your answers to Senator Grafstein and others suggest that we play in the international, multilateral arena, and that we cannot do it on our own terms. Am I reading you correctly on those points?

**Mr. Hampson:** Thank you, senator, for pointing out what may be seen as potential inconsistencies in the presentation. My point about our terms is directed to domestic investment regimes, particularly as they pertain to foreign direct investment in our resource sector.

Regarding multilateral institutions, we sometimes subscribe to the myth that we do it for idealistic reasons. Our participation in those institutions should be driven by an acute sense of our own national interest.

We should look at global currency reform so that we are less dependent on the U.S. dollar. We manage that transition away from the U.S. dollar in a way that does not end up harming everyone's interests, including our own. We need to work with others and we are. We are supporters of the reform of the International Monetary Fund and the Bretton Woods system. It will be a tough slog. It is becoming tougher, particularly as we come out of the crisis.

The crisis created a strong sense of collective action. The major economies of the world felt that they were about to be hung in a fortnight. They had to work together. That sense is dissipating as we move out of the crisis. The direction in which we have to move is clear.

You are right when it comes to looking at the relationship in totality beyond trade and investment relationships. We need stability in our relationships with all three countries. We have blown hot and cold. Sometimes relationships are driven by domestic politics. Sometimes they are driven by events taking place in those countries, such as the actions of government, which can create huge problems frankly. Sometimes we get carried away as well.

I tried to suggest that we cannot be like Goldilocks. We must get foreign policy right and we must stick with it. We must also bring stability and maturity to those relationships.

ensuite, au point 6, que les relations ont connu des hauts et des bas. Parfois, le problème vient des droits de la personne, parfois, c'est le commerce, parfois, c'est autre chose.

Est-ce que je vous comprends bien? Vous préconisez la cohérence, et vous dites que notre politique étrangère n'a pas été cohérente? Si je comprends bien, il y a deux volets à cela. Premièrement, nous insistons sur un secteur de notre politique étrangère à un moment ou à un autre. Parfois, nous discutons de commerce et parfois nous réclamons le respect des droits de la personne. Si nous fusionnons les parties de notre politique étrangère et que nous appliquons cette politique uniformément, nous nous en tirerions mieux, si j'ai bien compris.

Je vous pose la question parce que vous avez aussi dit que nous devrions appliquer cette politique en fonction de nos propres conditions, mais quand vous avez répondu au sénateur Grafstein et à d'autres, vous avez affirmé que nous jouions dans un aréna multilatéral, international, et que nous ne pouvions pas en faire à notre gré. Est-ce que je vous comprends bien?

**M. Hampson :** Merci, monsieur le sénateur, de souligner ce qui pourrait sembler être des incohérences dans mon exposé. Quand je parle de nos conditions, je parle des régimes d'investissement intérieur, en particulier pour ce qui est de l'investissement direct à l'étranger dans notre secteur des ressources.

Quant aux institutions multilatérales, nous aimons parfois entretenir le mythe que nous agissons par idéalisme. Notre participation au sein de ces institutions devrait être régie par le sentiment aigu de notre intérêt national.

Nous devons envisager une réforme mondiale des devises pour être moins tributaires du dollar américain. Nous pourrions gérer cette transition de façon à ne nuire à aucun intérêt, y compris le nôtre. Nous devons collaborer avec les autres et nous le faisons. Nous sommes partisans de la réforme du Fonds monétaire international et du système des accords Bretton Woods. Cela ne sera pas facile. Cela est de plus en plus difficile, surtout au sortir de la crise.

La crise a inspiré une forte volonté d'action collective. Les grandes économies du monde se sont vues au bord de l'abîme. Elles devaient collaborer. Ce sentiment s'atténue à mesure que la crise se résorbe. L'orientation que nous devons prendre est claire.

Vous avez tout à fait raison, il faut examiner la relation dans sa totalité, aller au-delà des relations de commerce et d'investissement. Il nous faut une relation stable avec les trois pays. Nous avons soufflé le chaud et le froid. Parfois, nos relations sont déterminées par la politique nationale. Parfois, elles le sont par des événements qui surviennent dans ces pays, par exemple des gestes que posent les gouvernements et qui peuvent créer d'énormes problèmes. Parfois, nous allons trop loin.

J'ai essayé d'expliquer que nous ne pouvions pas être comme Boucles d'or. Nous devons bien définir notre politique étrangère et nous y tenir. Nous devons aussi injecter de la maturité et de la stabilité dans la relation.

**Senator Andreychuk:** Geographically, I think one success of Australia moving toward China and Asia is that Australia clearly defines its interest to be within the region. Australia closed missions and opportunities elsewhere to put its effort into Asia about 20 years ago. It is now paying off somewhat, although the road is a bumpy one.

Canada put its emphasis on the United States. Each change of government seems to reinforce that emphasis. Then we question if the emphasis should be South America, Europe or China. Where do you think our emphasis should be beyond the United States? Do we develop our expertise and rules, and then let business find its partners around the world?

**Mr. Hampson:** You are right, senator. Business ultimately will find its partners. Governments can play a facilitating role, but they do not pick partners at the end of the day.

Having said that, historically, Canada has tended to think in terms of the world as regions, with a region-of-the-month club. Sometimes the region is Latin America; sometimes it is Europe; and sometimes it is Asia-Pacific. Look at any government, whether Liberal or Conservative. They start by rediscovering the Americas. Then, they realize that perhaps there are limited opportunities in the Americas and they had better start looking elsewhere.

At the end of the day, it comes down to what countries matter to us, regardless of region. How do they matter to us economically, politically and from a security standpoint? It is a mistake to wed ourselves to one region for precisely the reasons reflected in some of the figures I gave you.

Trade with China is now number three after the European Union. It is bigger than Japan. It will grow; that is also true of investment. This figure argues, simply, that China is important to us. The same is true of India. The point was made earlier about the huge diaspora communities in Canada. Some are for the better and some are for the worse.

However, that is the reality. We have to live with it. They define relations and also create constraints in the way we manage relations. Ultimately, that is the challenge of statesmanship. The challenge of foreign policy is to bring stability to those relationships. These countries matter to us. I think your committee has it right to be looking at these three countries.

**Senator Mahovlich:** You mentioned that there were 200,000 Canadians in Hong Kong. How many Canadians are in China?

**Mr. Hampson:** Hong Kong is part of China now. A recent study has been done by the Asia Pacific Foundation that looks at this question in some detail globally. I refer the committee to the study. The largest number is definitely in Hong Kong. I cannot give you a figure for China. I dare say it is in that study.

**Senator Mahovlich:** Then that is what we will do.

**Le sénateur Andreychuk :** Sur le plan géographique, je crois qu'une des réussites de l'Australie avec la Chine et l'Asie vient du fait que l'Australie a clairement déterminé que ses intérêts se trouvaient dans la région. L'Australie a fermé ses missions et s'est détournée de possibilités ailleurs dans le monde pour concentrer ses efforts en Asie il y a environ 20 ans. Elle touche maintenant certains dividendes, même si tout n'est pas allé sans heurts.

Le Canada met l'accent sur les États-Unis. Chaque nouveau gouvernement semble renforcer cette orientation. Nous nous demandons ensuite si nous ne devrions pas nous tourner vers l'Amérique du Sud, l'Europe ou la Chine. Vers qui devrions-nous nous tourner, sans compter les États-Unis? Est-ce que nous développons notre savoir-faire et nos règles pour laisser ensuite les entreprises trouver des partenaires dans le monde?

**M. Hampson :** Vous avez raison, monsieur le sénateur. L'entreprise réussira bien à trouver des partenaires. Les gouvernements peuvent faciliter les choses, mais ils ne choisissent pas les partenaires.

Cela dit, par le passé, le Canada concevait souvent le monde comme un ensemble de régions, et il papillonnait de l'une à l'autre. Parfois, c'était l'Amérique latine, parfois l'Europe et parfois encore, l'Asie-Pacifique. Regardez tous les gouvernements, libéraux ou conservateurs. Ils commencent par redécouvrir les Amériques. Puis, ils reconnaissent que, peut-être, ils se limitent dans les Amériques et qu'ils devraient commencer à regarder ailleurs.

Au bout du compte, il faut savoir quels pays nous importent, indépendamment de la région. Quel est leur intérêt sur les plans économique, politique et de la sécurité? C'est une erreur de se limiter à une région précisément pour les raisons que reflètent les chiffres que je vous ai fournis.

Le commerce avec la Chine vient maintenant au troisième rang, après nos échanges avec l'Union européenne. C'est plus que le Japon. Il augmentera; c'est vrai aussi de l'investissement. Les chiffres montrent simplement que la Chine est importante pour nous. C'est vrai également pour l'Inde. Nous avons parlé précédemment des vastes communautés des diasporas au Canada. Dans certains cas c'est un avantage, dans d'autres, pas vraiment.

Toutefois, c'est la réalité. Nous devons le reconnaître. Cela façonne nos relations et nous crée des contraintes quant à la façon dont nous pouvons les gérer. Finalement, c'est le défi de l'homme d'État. Le défi de la politique étrangère est d'apporter la stabilité à ces relations. Ces pays sont importants pour nous. Je crois que le comité a raison de les étudier.

**Le sénateur Mahovlich :** Vous avez dit qu'il y avait 200 000 Canadiens à Hong Kong. Combien y a-t-il de Canadiens en Chine?

**M. Hampson :** Hong Kong fait maintenant partie de la Chine. La Fondation Asie-Pacifique a récemment réalisé une étude détaillée de cette question dans le monde entier. Je vous renvoie à l'étude. Le plus grand nombre est certainement à Hong Kong. Je ne peux pas vous donner de chiffres pour la Chine. Mais je sais que c'est dans l'étude.

**Le sénateur Mahovlich :** C'est ce que nous ferons.



You say that we will peg our currency to the U.S. currency. When do you think this will happen? Will it be when the Canadian dollars reaches \$1.50 or when it reaches \$1 even?

**Mr. Hampson:** The Bank of Canada manages the value of the dollar in relationship to the U.S. dollar.

**Senator Mahovlich:** In 1970, I think the Canadian dollar was at \$1.10 U.S.

**Mr. Hampson:** That is correct. For a time, Canadians liked the fact that it was \$1.10. Shortly after that period, we moved to a monitored floating system when the U.S. suspended the convertibility of the dollar. I see Senator Grafstein nodding his head in agreement. We have always tried to keep our dollar well below the U.S. dollar to enhance our competitiveness. That has been the policy in recent years.

**Senator Mahovlich:** We try to keep it below the American dollar?

**Mr. Hampson:** It is a monitored float. There is no question about it.

**Senator Mahovlich:** From what country does China receive most of its oil and other energy?

**Mr. Hampson:** Much of its energy comes from the Middle East and Iran. There are huge Chinese investments in Russia. Russia is an important supplier. China has been making important investments in Africa.

China is a global player. There are also Chinese sources of offshore oil as well.

**Senator Mahovlich:** China produces more coal than anything else.

**Mr. Hampson:** Yes, absolutely.

**The Chair:** Dr. Hampson, you have painted a bit of a picture of the world's greatest mercantile state aided by, or playing with, the rules of the 17th and 18th centuries — those are my words, not yours — supported by a state that will do whatever is necessary to support its merchants. I do not suggest that, as in the old days, they will send warships and blow things up. You have also suggested that they do not play by normal rules and that the world should be careful when it engages China. Yet we must engage China because today we live in a world where we are a small village.

How do we deal with that situation? With respect to the comments you made before, obviously, WTO is one of the areas, but how does the world deal with that situation? How does a little economy like Canada, although one of the strongest in the world, protect itself from that situation?

**Mr. Hampson:** In my reading of the debates taking place among Americans who are either of an academic persuasion or a public policy persuasion, or some combination of the two, I have been struck by a great deal of ambivalence and apprehension. I suppose we can say that, at one extreme, there are those who say

Vous dites que nous devons lier notre devise à celle des États-Unis. Quand pensez-vous que cela se produira? Quand pensez-vous que le dollar canadien atteindra les 1,50 \$ ou même la parité?

**M. Hampson :** La Banque du Canada gère la valeur du dollar relativement au dollar américain.

**Le sénateur Mahovlich :** En 1970, je crois que le dollar canadien valait 1,10 \$ US.

**M. Hampson :** C'est exact. À l'époque, les Canadiens aimaient bien qu'il en soit ainsi. Peu après, nous avons adopté un système flottant surveillé, quand les États-Unis ont suspendu la convertibilité du dollar. Je vois que le sénateur Grafstein hoche la tête. Il est d'accord. Nous avons toujours essayé de garder notre dollar sous le dollar américain, pour favoriser notre compétitivité. C'était la politique ces dernières années.

**Le sénateur Mahovlich :** Nous essayons de garder le dollar sous le dollar américain?

**M. Hampson :** C'est un flottement surveillé. Cela est indéniable.

**Le sénateur Mahovlich :** De quel pays la Chine achète-t-elle le plus de pétrole et d'énergie?

**M. Hampson :** Une grande partie de son énergie vient du Moyen-Orient et de l'Iran. Il y a d'énormes investissements chinois en Russie. La Russie est un fournisseur important. La Chine a fait des investissements importants en Afrique.

La Chine est un joueur mondial. Il existe aussi des sources chinoises de pétrole marin.

**Le sénateur Mahovlich :** La Chine produit plus de charbon que de toute autre chose.

**M. Hampson :** C'est très juste.

**Le président :** Monsieur Hampson, vous nous avez brossé un portrait du plus grand État mercantile au monde qui utilise les règles des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles — c'est moi qui le dis, pas vous —, un État qui ne reculera devant rien pour aider ses commerçants. Je ne dirai pas que, comme par le passé, la Chine enverra des navires de guerre et se battra. Vous avez aussi indiqué qu'elle ne respectait pas les règles régulières et qu'il allait être prudent quand on collabore avec la Chine. Pourtant, nous travaillons avec la Chine, parce qu'aujourd'hui le monde où nous vivons est un petit village.

Comment pouvons-nous nous en tirer? Vous avez fait des commentaires précédemment. Évidemment, l'OMC est un outil, mais comment le monde peut-il faire face à cette situation? Comment une petite économie comme celle du Canada, même si c'est l'une des plus solides au monde, peut-elle se protéger dans cette situation?

**M. Hampson :** Je suis les débats auxquels se livrent les Américains, qui sont soit tenants de la théorie soit tenants de la politique publique, ou une combinaison des deux, et ce qui me frappe, c'est leur très forte ambivalence et leur appréhension. J'imagine que nous pouvons dire qu'à une extrémité, il y a ceux



there is no problem; at the end of the day, China will embrace the neoliberal economic order, and it will also eventually embrace some form of democracy.

Others who are Cassandras say, do not look only at the Chinese economy but also at where military expenditure is going; it is rapidly increasing. Look at how China is beginning to flex some of that military muscle. I am not expressing my opinion here but that of others. For example, a new book by Aaron Friedberg of Princeton University makes precisely that argument; namely, with respect to security terms, watch out.

I suppose I am being Canadian here, but my own view is that the truth lies somewhere in between. We can point to all kinds of examples where China is doing its best to be a cooperative partner. There is perhaps no better illustration of that cooperation than the constructive role China is now playing with respect to North Korea. China has also moved its relationship with Taiwan in a more constructive direction, and part of that movement has been driven by Taiwan's own leadership as well.

The Chinese do not like to be seen to be out of line with the rest of the international community. We have seen some of that reluctance in Sudan. However, we must also recognize that Chinese politics, interests and foreign policy are driven by its own sense of national interest and by what is clearly a complex domestic environment that is creating all kinds of new pressures on China's leadership.

My advice is not to be starry-eyed when it comes to looking for opportunities with China, but, at the same time, not to shun that relationship. We have moved in that direction in the past, but it has not been especially constructive. The challenge continues to be finding the right balance. We are beginning to find the right balance. However, as that relationship deepens and Chinese influence in our economy grows, there is a double challenge. One is to ensure, particularly, when it comes to foreign direct investment, that they play by our rules and not theirs; second, that we work with others to promote the further liberalization of what continues to be a mercantilist-driven economy if we look at it in general terms.

**The Chair:** Have you seen any improvement in the last three, five or ten years in China's attitude towards playing by international rules, for example, by accepting standards that have now been established by the international community and all the multilateral organizations?

**Mr. Hampson:** I do not think they would have been able to secure membership in the WTO had they not begun to move in the direction of playing by our rules. They still have a long way to go in terms of liberalizing their markets.

Again, it is interesting. I quoted in my text a recent article from *The Economist* that suggests that in high value goods the market is fairly open. For example, if we are talking about aerospace, North American and European companies are able to do good business with China. At the low-value end, for example, recycling, it is the same thing. It is in the middle where there is a big challenge in the

qui ne voient aucun problème; au fond, la Chine finira par adopter l'ordre économique néo-libéral et, tôt ou tard, une forme quelconque de démocratie.

D'autres, les Cassandre, affirment qu'il ne faut pas regarder seulement l'économie chinoise, mais également les dépenses militaires; elles augmentent rapidement. Voyez comme la Chine commence à s'avancer sur le plan militaire. Cela n'est pas mon opinion, je répète ce que disent d'autres personnes. Par exemple, un nouveau livre d'Aaron Friedberg, de l'Université Princeton, soutient précisément cela; c'est-à-dire qu'en termes de sécurité, il faut être sur ses gardes.

J'imagine que j'ai une attitude bien canadienne ici, mais selon moi la vérité se trouve quelque part au milieu. Nous pouvons relever toutes sortes d'exemples où la Chine fait de son mieux pour collaborer. Il n'y a peut-être pas de meilleur exemple de coopération que le rôle constructif joué par la Chine dans le dossier de la Corée du Nord. La Chine a également amélioré ses relations avec Taiwan, et une partie des progrès est attribuable aux dirigeants de Taiwan.

Les Chinois n'aiment pas être perçus comme opposés au reste de la communauté internationale. Nous avons entrevu cette hésitation au Soudan. Toutefois, nous devons aussi reconnaître que la politique chinoise, ses intérêts et sa politique étrangère sont assujettis à ce qu'elle perçoit comme son intérêt national et à une situation intérieure complexe qui crée toutes sortes de nouvelles pressions pour les dirigeants chinois.

Selon moi, il ne faut pas se faire d'illusions quand on examine les possibilités qu'offre la Chine, mais il ne faut pas non plus tourner le dos à cette relation. Nous avons agi ainsi par le passé, mais cela n'a pas été particulièrement fructueux. Il faut toujours trouver le juste milieu. Nous commençons à trouver ce juste milieu. Toutefois, à mesure que la relation se resserre et que l'influence chinoise sur notre économie s'accroît, nous sommes confrontés à un double défi. Nous devons veiller en particulier, en termes d'investissement direct à l'étranger, à ce que l'on applique nos règles et non pas les règles chinoises; deuxièmement, nous devons collaborer avec les autres intervenants pour promouvoir la libéralisation de ce qui continue d'être, dans l'ensemble, une économie mercantiliste.

**Le président :** Avez-vous constaté des améliorations depuis trois, cinq ou dix ans dans l'attitude de la Chine envers les règles internationales, par exemple, l'acceptation des normes que nous avons maintenant établies au sein de la communauté internationale et dans toutes les organisations multilatérales?

**M. Hampson :** Je ne crois pas qu'elle aurait pu entrer à l'OMC si elle n'avait pas commencé à mieux respecter nos règles. Elle a encore du chemin à faire en termes de libéralisation de ses marchés.

C'est intéressant. J'ai cité dans mon texte un article récent du magazine *The Economist* qui indique que pour les biens de grande valeur le marché est relativement ouvert. Par exemple, si nous parlons de l'aérospatiale, les sociétés nord-américaines et européennes peuvent faire d'excellentes affaires avec la Chine. Pour les produits de faible valeur, le recyclage, par exemple, c'est

areas that I identified, such as telecommunications and so forth. Again, it is a matter of keeping at it by working with them, not shunning them, and having patience.

The sovereign wealth fund is a big challenge. China has Africa on side because China is one of the biggest investors. Thank God someone is investing in Africa. However, there are also unattractive aspects, and the Chinese are experiencing push-back from the Africans. Some of their nationals have had unpleasant things happen to them because of the backlash in some African countries.

Engagement is important, but it also requires tough love and push-back.

**Senator Downe:** In point six of the paper you presented this evening, you refer to the roller coaster we have been on with these countries over the last number of years, and how something seems to flare up to put us off track. The items that have flared up are significant. Given the need for stability in China, I suspect that if there is another pro-democracy demonstration that becomes out of control that the government is opposed to, it will take the same action, and we can assume we will take the same action and it will cool relationships, as it would with India or Russia in the example you used. If those incidents are repeated in different countries and the experience is similar, our reaction will be the same.

Where does that leave us for long-term investment? I compare that situation, for example, to trade and diplomatic relationships with the United States, the U.K., France or Germany, where we do not have similar reactions because those countries do not behave that way because of the political-military involvement.

**Mr. Hampson:** Hypothetically speaking, senator, if there was another Tiananmen Square episode, it would clearly throw China's relations wildly off course not only with us but also with the rest of the world. There is evidence of a growing liberalization within China. At the same time, China has huge and growing problems with some of its ethnic minorities, not only with Tibet. We have seen evidence of those problems in the form of demonstrations in some of the western provinces of China. It is hard to predict where those problems will go.

I meant to suggest that at times, we create our own problems; they are of our own making. I lumped these three countries together but I will refer to one of the other countries now. We have not talked much about India. In the case of India, we could do well to follow the American lead on the nuclear issue.

In 1974, India detonated a nuclear device using a Canadian research reactor that we sold to them in 1955. However, it is important to remember that India was not initially a member, which was pointed out to me by former Ambassador William Barton, whom some of you may know. I saw him a few days ago and he reminded me that India was never a partner to Atoms for Peace back in the 1950s. We have to recognize that the horse bolted the stable a long time ago. India is a nuclear power; and we have to recognize that fact. We cannot turn back the clock. There

la même chose. C'est au milieu que se trouve le grand défi, dans des secteurs comme les télécommunications. Il faut continuer de travailler avec les Chinois, ne pas s'en détourner, être patient.

Le fonds souverain constitue un important défi. La Chine a l'Afrique de son côté parce qu'elle y est l'un des principaux investisseurs. Dieu merci, quelqu'un investit en Afrique. Toutefois, la situation présente aussi des aspects peu attrayants, et les Chinois font maintenant l'expérience du rejet par les Africains. Certains de leurs ressortissants se sont trouvés dans de mauvais draps dans certains pays africains.

L'engagement est important, mais il faut aussi savoir s'affirmer et ne pas reculer.

**Le sénateur Downe :** Au point 6 du document que vous nous avez présenté ce soir, vous mentionnez les fluctuations de nos rapports avec ces pays depuis quelques années et vous dites que parfois, tout s'effondre. Les événements déclencheurs ont été importants. Vu le besoin de stabilité en Chine, je crois que s'il survient une autre manifestation prodémocratie qui prend trop d'ampleur et que le gouvernement s'y oppose, il réagira de la même façon, et nous pouvons prévoir que nous prendrons les mêmes mesures et que nos relations se refroidiront, comme ce serait le cas avec l'Inde ou la Russie dans l'exemple que vous avez utilisé. Si de tels incidents se répétaient dans divers pays et que l'expérience était similaire, notre réaction serait la même.

En quoi cela influe-t-il sur l'investissement à long terme? Je compare par exemple cette situation à nos relations commerciales et diplomatiques avec les États-Unis, le Royaume-Uni, la France ou l'Allemagne, où nous n'avons pas de telles réactions parce que ces pays ne se comportent pas ainsi en raison de leur engagement politico-militaire.

**M. Hampson :** En théorie, sénateur, s'il y avait un autre incident de la place Tiananmen, cela nuirait énormément aux relations de la Chine non seulement avec nous, mais aussi avec le reste du monde. On distingue les signes d'une libéralisation croissante en Chine. Parallèlement, la Chine a des problèmes énormes et de plus en plus sérieux avec certaines de ses minorités ethniques, pas seulement au Tibet. Nous avons vu des indices de ces problèmes sous forme de manifestations dans certaines provinces occidentales de Chine. Il est difficile de prédire ce qui se passera.

Je voulais dire que parfois nous créons nos propres problèmes; ils sont notre œuvre. J'ai traité en bloc de ces trois pays, mais je vais maintenant parler de l'un d'entre eux en particulier. Nous n'avons pas beaucoup parlé de l'Inde. Dans le cas de l'Inde, nous ferions bien de suivre l'exemple américain sur la question nucléaire.

En 1974, l'Inde a fait exploser un dispositif nucléaire mis au point grâce au réacteur de recherche canadien que nous lui avions vendu en 1955. Toutefois, il ne faut pas oublier que l'Inde n'était pas membre, au départ, comme me l'a fait remarquer l'ancien ambassadeur William Barton, que vous connaissez peut-être. Je l'ai vu il y a quelques jours et il m'a rappelé que l'Inde n'avait jamais été membre de l'organisation Atomes pour la paix, dans les années 1950. Nous devons reconnaître qu'il est un peu tard pour agir. L'Inde est une puissance nucléaire, nous devons l'accepter.



are other compelling reasons to engage and move that relationship to a stable footing and not make it hostage to a disarmament policy that does not recognize reality for what it is.

**Senator Downe:** It is my understanding, not to belabour the point, that the technology sold to India in 1955 was with the understanding that it would not be used for this purpose. It was on that basis that Canada took the decision years later when they then used it. If something similar were to happen today, the Canadian response would be identical.

Turning to China for a moment, Senator Grafstein indicated the work by the Paterson School on Canada and the U.S. I am familiar with some of the work and find it to be extremely high quality. The phrase that is popular at the moment with the United States is: Security trumps trade. Can it also be argued, given the host of problems in China, the large peasant class, the control of the military and the political establishment, that stability trumps trade in China? For that reason, if threatened with instability, China will act in a certain way and other countries, such as Canada, will act in a certain way, bringing us back to where we were a decade ago vis-à-vis trade.

The question is: How stable can trade relations be in the long term when dealing with these political institutions?

**Mr. Hampson:** That is a good and fair question. It might well be that events beyond our control will blow a relationship out of the water, putting it crudely. It has happened before and it can happen again. At the same time, there are legacy problems or issues that have continued to define relationships but which should not constrain relationships to the same degree.

On the matter of human rights, I subscribe to the view that it is better to engage; it is better to continue to talk about those issues to promote internal reform. However, one must recognize that, ultimately, political transformations in authoritarian regimes will come from within. They will not be precipitated from the outside.

**Senator Downe:** Mr. Hampson, at point 5 in your presentation, you talk about the Australian experience. I do not know how much work you have done in that area, but privately-held Australian companies, with shareholders, would be interested in maximizing the return for their investors, whereas state-controlled companies have national objectives. I assume that the price is lower for companies in Australia because of this rule on limits on ownership than it is for similar companies in Canada. Is that a problem in Australia?

**Mr. Hampson:** I am not sure I entirely understand your question. The Australian legislation regarding ownership levels of foreign investment has been directed at Chinese investment to prevent the wholesale takeover of Australian companies in the natural resource sector. When commodity prices were tanking, these companies were as, shall we say, potential victims for foreign takeover.

Nous ne pouvons pas revenir en arrière. Il y a d'autres raisons déterminantes pour engager le dialogue, établir une relation stable et ne pas l'assujettir à une politique de désarmement qui ne tient pas compte de la réalité.

**Le sénateur Downe :** Si j'ai bien compris, et je ne veux pas insister inutilement, la technologie vendue à l'Inde en 1955 l'avait été à condition qu'elle ne soit pas utilisée à cette fin. C'est sur cette base que le Canada a pris sa décision, des années plus tard, quand ils l'ont utilisée. Si quelque chose d'identique devait se produire aujourd'hui, la réaction canadienne serait la même.

Parlons de la Chine un instant. Le sénateur Grafstein a mentionné le travail qu'accomplit la Paterson School sur le Canada et les États-Unis. Je connais bien une partie de ce travail et je le trouve de très bonne qualité. Ce que l'on répète constamment aux États-Unis, ces temps-ci, c'est que la sécurité est plus importante que le commerce. Peut-on aussi soutenir, vu la foule de problèmes en Chine, sa vaste classe paysanne, le contrôle des militaires et de l'establishment politique, que la stabilité importe plus que le commerce en Chine? Pour cette raison, si sa stabilité était menacée, la Chine agirait d'une certaine façon et d'autres pays, par exemple le Canada, agiront aussi d'une certaine façon, ce qui pourrait nous ramener là où nous étions il y a 10 ans en matière de commerce.

La question est la suivante : les relations commerciales peuvent-elles être stables à long terme lorsque l'on traite avec ces institutions politiques?

**M. Hampson :** C'est une bonne question. Il se pourrait bien que des événements qui échappent à notre volonté détruisent cette relation. Cela s'est déjà produit et pourrait se reproduire. Par contre, il y a toute une série de problèmes ou de questions qui continuent à façonner les relations mais qui ne les contraignent plus autant.

Sur le sujet des droits de la personne, je suis d'avis qu'il vaut mieux engager le dialogue; il vaut mieux continuer à parler de ces questions pour promouvoir une réforme interne. Toutefois, il faut reconnaître qu'au fond, les transformations politiques des régimes autoritaires se font de l'intérieur. Elles ne peuvent pas être provoquées de l'extérieur.

**Le sénateur Downe :** Monsieur Hampson, au point 5 de votre exposé vous parlez de l'expérience australienne. Je ne sais pas si vous avez beaucoup étudié ce domaine, mais des sociétés australiennes privées, avec des actionnaires, aimeraient optimiser le rendement pour leurs investisseurs alors que les sociétés d'État poursuivent des objectifs nationaux. J'imagine qu'en raison des limites imposées à la propriété le prix est moindre pour les sociétés australiennes qu'il ne le serait pour des sociétés semblables au Canada. Est-ce un problème, en Australie?

**M. Hampson :** Je ne sais pas si je comprends bien votre question. La loi australienne concernant le niveau de propriété pour les investisseurs étrangers ciblait l'investissement chinois, elle visait à prévenir les prises de contrôle de sociétés australiennes dans le secteur des ressources naturelles. Lorsque les prix des produits de base ont chuté, ces sociétés étaient, disons, de possibles victimes d'acquisition étrangère.



Some members of the business community in Australia who were hoping to sell their companies or to increase foreign ownership above those levels have not been happy with the legislation. There are examples. It has been driven by the recognition that when a state-owned company backed by Chinese sovereign wealth, if I may put it in those terms, takes over a company, there are all kinds of things that the state-owned company can do once it owns the company in terms of transfer pricing that make it difficult for Australian legislative authority to know what is happening. Depending on the level and concentration of ownership in an industry, we begin to see not only oligopolistic practices but also oligopolistic practices supported by a legal and political regime over which we have absolutely no control and there is no transparency.

**Senator Grafstein:** I have a brief question. I am not sure if I should laugh or cry about this situation. As a historical observer, do you find it ironic that Alberta, who fought so bitterly against the National Energy Program in the 1970s, and Petro-Canada now welcome Petro-China, which is a state-owned corporation, to acquire 60 per cent of the Athabasca Oil Sands MacKay River and Dover projects? Alberta opposed the NEP and Petro-Canada investing in Alberta for many different reasons. Yet, here we are 25 years later, and Alberta welcome Petro-China into the province with open arms at 60 per cent, which Petro-Canada never sought to achieve in many of these projects. Do you find that situation ironic from a historical perspective?

**Mr. Hampson:** There are many ironies in history of which this may be simply one.

**Senator Grafstein:** I was on the Petro-Canada board, so we share the irony.

**The Chair:** Mr. Hampson, thank you for sharing your thoughts with us. From the comments around the table, it is obvious that there is a great deal of respect not only for you but also for the institution that you represent and the great work that you do. I am sure we will see you again in the near future.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Wednesday, November 4, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:10 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino (Chair)** in the chair.

[English]

**The Chair:** I would like to call the meeting to order and welcome everyone to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, which is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Certains membres des milieux d'affaires en Australie espéraient vendre leurs sociétés ou accroître la propriété étrangère au-delà de ces niveaux et ils n'ont pas apprécié la loi. Il existe des exemples. C'est en raison du fait que, lorsqu'une société d'État appuyée par le fonds souverain chinois, si je peux m'exprimer ainsi, met la main sur une société, la société d'État, une fois propriétaire de cette société, peut faire toutes sortes de choses en termes de transfert de prix qui font que les autorités législatives australiennes ont de la difficulté à savoir ce qui se passe. Selon le niveau et la concentration de la propriété dans une industrie, nous commençons à voir non seulement des pratiques oligopolistiques, mais aussi des pratiques oligopolistiques appuyées par un cadre juridique et politique sur lequel nous n'avons absolument aucune prise et il n'y a plus aucune transparence.

**Le sénateur Grafstein :** J'ai une petite question. Je ne sais pas si je devrais rire ou pleurer. En tant qu'observateur de l'histoire, ne trouvez-vous pas ironique que l'Alberta, qui a tant lutté contre le Programme énergétique national dans les années 1970 et contre Petro-Canada, ouvre maintenant les bras à Petro-China, une société d'État qui acquiert une part de 60 p. 100 dans le projet de sables bitumineux d'Athabasca sur la rivière MacKay et dans le projet Dover? L'Alberta s'est opposée au PEN et aux investissements de Petro-Canada en Alberta pour diverses raisons. Pourtant, 25 ans plus tard, l'Alberta ouvre la porte à Petro-China avec 60 p. 100, ce que Petro-Canada n'a jamais demandé dans nombre de ces projets. Trouvez-vous cette situation ironique, sur le plan historique?

**M. Hampson :** L'histoire ne manque pas d'ironie et celle-ci en est une.

**Le sénateur Grafstein :** J'étais membre du conseil d'administration de Petro-Canada, alors je la savoure.

**Le président :** Monsieur Hampson, merci de nous avoir communiqué vos réflexions. À en juger par les commentaires de mes collègues, il est évident que nous avons beaucoup de respect non seulement pour vous, mais aussi pour l'établissement que vous représentez et pour l'excellent travail que vous accomplissez. Je suis certain que nous vous reverrons bientôt.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mercredi 4 novembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 10 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino (président)** occupe le fauteuil.

[Traduction]

**Le président :** La séance est ouverte. J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous les participants à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Today appearing before us we have people from Foreign Affairs and International Affairs Canada. In particular, we welcome back Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister (Asia and Africa) and Chief Trade Commissioner. This is the person we need here. Accompanying him is Ms. Ping Kitnikone, Director, North Asia Commercial Relations; and Eric Walsh, Director, North Asia Relations.

**Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister (Asia and Africa) and Chief Trade Commissioner, Foreign Affairs and International Trade Canada:** I am delighted to be here again as you continue your study on China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

As you mentioned, Mr. Chair, Ms. Kitnikone and Mr. Walsh are with me today. I hope between the three of us we can handle any issues you raise. If not now, we can always get back to you, since you are disappearing on your trip in the near future.

I will provide a few brief comments, if I might, on a number of issues. Then if you wish to engage further on these or other issues, I would be happy to do so.

As you said, Mr. Chair, I had the good fortune to be here on April 15, 2008. It seems like a lifetime ago in the world's economy, but it was not that long ago. I do not propose to speak to the same priorities as last time, but to provide a few updates as well as comments specifically to your trip later this week.

I would also like to talk about it a little bit in the context of Prime Minister Harper's trip to China from December 2-6 of this year. I would also add that the visits of Minister Day and Minister Cannon, as well as the recent visit of the Canada-China Legislative Association, CCLA, have done much to enlarge and energize the relationship and move our relations to a more balanced approach. Visits this year by Ministers Lunn, Baird and Flaherty are good indications of this new approach.

In addition, other visits by Canadian ministers responsible for agriculture, natural resources and health, combined with frequent visits over the last couple of years by trade and foreign ministers underline the importance of the relationship. Visits by Canadian premiers and provincial ministers have been particularly helpful in raising the Canadian profile and in opening new areas of cooperation.

We have also had incoming visits by a range of Chinese ministers, including the Ministers of Sport, Labour, Commerce, Foreign Affairs and Justice, as well as the Chair of the National People's Congress, NPC. We have hosted senior officials looking at a range of issues, such as merit-based promotions in the Chinese public sector and those looking at governance of Crown corporations. Bilateral meetings at the highest level have been held on the margins of G8, G20 and APEC summits.

Nous avons le plaisir d'entendre aujourd'hui des représentants d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Plus précisément, nous entendrons de nouveau Ken Sunquist, sous-ministre adjoint (Asie et Afrique) et délégué commercial en chef. C'est vraiment la personne dont nous avons besoin. Il est accompagné de Mme Ping Kitnikone, directrice, Relations commerciales avec l'Asie du Nord et d'Eric Walsh, directeur, Relations avec l'Asie du Nord.

**Ken Sunquist, sous-ministre adjoint (Asie et Afrique) et délégué commercial en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Je suis enchanté de participer de nouveau à votre étude sur la Chine, l'Inde et la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Comme vous l'avez dit, monsieur le président, je suis aujourd'hui en compagnie de Mme Kitnikone et de M. Walsh. J'espère nous serons en mesure de répondre à toutes vos questions. Si nous ne pouvons pas y répondre aujourd'hui, nous pourrions y revenir puisque vous partirez bientôt en voyage.

J'aimerais commencer par vous offrir quelques commentaires sur un certain nombre d'enjeux. Par la suite, si vous voulez revenir plus en détail sur l'un de ces sujets, ou aborder une autre question, je vous répondrai avec plaisir.

Comme vous l'avez dit, monsieur le président, j'ai eu le plaisir d'être ici le 15 avril 2008. Nous avons l'impression que c'était il y a très longtemps du point de vue de l'économie mondiale, mais en fait cela ne fait pas si longtemps que ça. Je ne parlerai pas des mêmes priorités aujourd'hui, mais je ferai plusieurs mises à jour et je formulerai des commentaires pertinents au voyage que vous ferez cette semaine.

J'aimerais aussi formuler des commentaires dans le contexte de la visite que le premier ministre Harper fera en Chine du 2 au 6 décembre 2009. J'ajoute que les visites des ministres Day et Cannon ainsi que le récent voyage de l'Association législative Canada-Chine (ALCC) ont grandement contribué à enrichir et à stimuler la relation entre les deux pays et à l'inscrire dans le cadre d'une démarche plus équilibrée. Les visites faites cette année par les ministres Lunn, Baird et Flaherty illustrent bien cette nouvelle démarche.

En outre, d'autres visites effectuées par les ministres canadiens chargés de l'Agriculture, des Ressources naturelles et de la Santé, ajoutées aux voyages fréquents des ministres du Commerce et des Affaires étrangères, soulignent l'importance de cette relation. Les visites des premiers ministres et ministres des provinces canadiennes ont particulièrement contribué à rehausser le profil du Canada et à ouvrir de nouvelles possibilités de collaboration.

Nous avons par ailleurs accueilli divers ministres chinois responsables du sport, du travail, du commerce, des affaires étrangères et de la justice, ainsi que le président du Congrès national du peuple (CNP). Nous avons reçu des dignitaires qui ont examiné toute une gamme de questions telles que les promotions au mérite dans le secteur public chinois et la gouvernance des sociétés d'État. Des réunions bilatérales ont également eu lieu au niveau le plus élevé en marge des Sommets du G8, du G20 et de l'APEC.



Before leaving this introduction, I would like to highlight the issue of past meetings of this committee. I should mention how helpful the testimony of other witnesses has been. We have reviewed presentations by people such as David Fung, George Haynal, Peter Harder and others. Where we can borrow an idea, we have done so.

Turning to your visit, I am pleased that our staff here in Canada, and particularly in our missions in China, has been helpful in confirming arrangements for you, as well as providing briefing material. I believe the new relationship that you and the CCLCA have established with your parliamentary colleagues in China is an excellent initiative.

The NPC is responsible for your program, but our ambassador and staff will be pleased to meet with you on a range of issues. We have designed several briefings by our officials in China from the political, social and particularly the economic aspects of Canada-China priorities and Chinese policies.

You will be meeting with senior officials of the National People's Congress, the Ministry of Commerce and Chinese business associations. I am anxious to get your impressions, on your return, of the substance of these meetings. In addition, you will be meeting officials of the Ministry of Foreign Affairs, as well as Canadian companies established in China.

Leaving Beijing, you will visit the economic dynamos of Shanghai and Guangzhou. The regional differences will become readily apparent and this is something you will really see in China. The entrepreneurial spirit of municipal politicians in both cities drives economic growth. While your stay in Hong Kong will be brief, I hope that the economic and political climate of the Special Administrative Region, SAR, will be evident in your meetings.

Here is a quick update on a few economic and trade issues. China's growing economy presents a tremendous opportunity to Canadian companies. Given a reduction in demand from our traditional markets, the survival of our businesses depends increasingly on securing a share of other markets, among which China is key.

China has been much less affected by the economic crisis than other G20 countries. Year-over-year growth in the first half of 2009 was 7.1 per cent and the quarterly profile shows acceleration in output from quarter 1 to quarter 2, Q1 and Q2. With growth exceeding expectations, the private sector and international organizations have marked up their forecasts and now foresee full-year GDP growth between 7.5 per cent and 9 per cent.

Other developed nations such as the United States, the EU and Australia have also identified China as a priority, thus becoming tough competitors. Furthermore, through its growing production and technology capabilities and capacities, China is becoming a big competitor for Canada in our traditional markets. We see China as a partner, as a competitor, and as a regional and global strength.

Avant de conclure mon introduction, j'aimerais évoquer les réunions antérieures du comité. Je dois vous dire à quel point les propos d'autres témoins ont été utiles. Nous avons examiné les exposés de David Fung, de George Haynal, de Peter Harder et d'autres et, quand nous avons pu leur emprunter des idées, nous l'avons fait.

Parlons maintenant de votre visite. Je suis heureux que notre personnel, ici au Canada et en particulier dans nos missions en Chine, ait pu vous aider à confirmer les préparatifs de votre visite et vous fournir des documents d'information. Je crois que la nouvelle relation que vous et l'ALCC avez établie avec vos collègues parlementaires chinois portera fruit.

Le CNP est chargé de votre programme, mais notre ambassadeur et son personnel seront enchantés de vous rencontrer. Nous avons préparé plusieurs séances d'information avec l'aide de nos représentants en Chine sur les aspects politiques, sociaux et surtout économiques des priorités canado-chinoises et des politiques chinoises.

Vous rencontrerez des hauts dirigeants du CNP, du ministère du Commerce et d'associations chinoises de gens d'affaires. J'ai bien hâte de recevoir vos impressions sur la teneur de ces réunions. En outre, vous rencontrerez des représentants d'Affaires étrangères ainsi que d'entreprises canadiennes établies en Chine.

De Beijing, vous vous rendrez à Shanghai et à Guangzhou, moteurs économiques du pays. Vous constaterez tout de suite les différences régionales très visibles en Chine. L'esprit d'entreprise des administrateurs municipaux de ces deux villes stimule la croissance économique. Votre séjour à Hong Kong sera bref, mais j'espère que le climat économique et politique de la Région administrative spéciale ressortira dans vos réunions.

Permettez-moi de faire rapidement le point avec vous sur quelques dossiers économiques et commerciaux. L'économie en pleine croissance de la Chine offre de formidables débouchés aux entreprises canadiennes. Étant donné la baisse de la demande dans nos marchés traditionnels, la survie de nos entreprises dépend de plus en plus de la conquête d'autres marchés, dont la Chine est un des plus importants.

La crise économique a beaucoup moins touché la Chine que les autres pays du G20. Le taux de croissance annuel de la Chine, dans la première moitié de 2009, a été de 7,1 p. 100, et les profils trimestriels montrent une accélération de la production entre le premier trimestre et le deuxième. Comme la croissance dépasse les attentes, le secteur privé et les organismes internationaux ont modifié leurs prévisions à la hausse et ils situent maintenant la croissance annuelle du PIB entre 7,5 p. 100 et 9 p. 100.

D'autres pays industrialisés, comme les États-Unis, l'Union européenne et l'Australie, considèrent également la Chine comme un marché prioritaire, et deviennent par le fait même des concurrents redoutables. Par ailleurs, grâce à l'accroissement de sa capacité de production et de ses moyens technologiques, la Chine est en train de devenir un concurrent de taille pour le Canada dans les marchés traditionnels de ce dernier. Nous percevons la Chine comme un partenaire, un concurrent et une puissance régionale et mondiale importante.



Our China strategy is based on matching Canadian capabilities and expertise to Chinese demand in particular sectors. These sectors include agriculture and agri-food, information and communication technologies; automotive, aerospace and metals; minerals and related services; as well as environmental technology. The strategy also looks at two-way investment and greater market access for Canadians.

Canada maintains high-level engagement with Chinese policy and decision makers through mechanisms such as the Joint Economic and Trade Committee and other joint working groups. Canada continues to promote the Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative, which links our transportation systems directly to trade, directly benefiting provinces through a number of sectors.

Through the Canada-China Agreement for Scientific and Technological Collaboration, Canada will boost research and development collaboration between Canada and China to share knowledge and expertise for enhanced commercialization, and thus wealth creation for Canadian companies.

The Government of Canada is coordinating clean-technology initiatives, such as results-oriented demonstration projects in the municipality of Chongqing. This strategy will promote successful pilots to key central government, provincial and municipal Chinese decision makers to foster Canada's competitive advantage and position as an influential partner for China.

We currently have a bilateral umbrella mechanism called the Strategic Working Group, which operates at the deputy minister level and which was formerly established during the visit of the former Prime Minister Martin in January 2005. The deputies of Foreign Affairs, International Trade, and Natural Resources comprise the core group. This forum has the potential to be an effective clearing house for a variety of priority issues.

Expo 2010 offers a number of significant events and visits. For instance, Expo 2010 in Shanghai is expected to be the largest Expo ever staged. The Canadian Pavilion will be an impressive venue and will provide Canadian governments, organizations and businesses an opportunity to engage Chinese partners, clients and decision makers.

Additionally, we are already planning events to celebrate the fortieth anniversary of Canada-China diplomatic relations, taking place throughout 2010. This will provide a number of opportunities to raise Canada's visibility in China and advance our bilateral relationship.

In 2009, six high-level Canadian officials visited China, including Minister of International Trade Stockwell Day and Minister of Foreign Affairs Lawrence Cannon. Since June, seven high-level Chinese officials have visited Canada, including the Minister of Foreign Affairs and the Vice-Minister of Commerce.

En ce qui concerne la Chine, notre stratégie consiste à établir une correspondance entre les capacités et les compétences du Canada, d'une part, et la demande chinoise dans des secteurs particuliers tels que : l'agriculture et l'agroalimentaire, les technologies de l'information et des communications, l'automobile, l'aérospatiale et les métaux, les minéraux et les services connexes, l'équipement et la technologie environnementale. La stratégie porte aussi sur l'investissement bilatéral et sur une amélioration de l'accès aux marchés.

Le Canada entretient des rapports de haut niveau avec les décideurs chinois par l'entremise de mécanismes tels que le Comité mixte sur l'économie et le commerce et d'autres groupes de travail conjoints. Le Canada continue de promouvoir l'Initiative de la Porte de l'Asie-Pacifique qui établit des liens directs entre nos systèmes de transport et le commerce, ce qui profite directement aux provinces dans un certain nombre de secteurs.

Grâce à l'Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et la Chine, notre pays cherche à renforcer la collaboration entre les deux pays en matière de recherche et de développement pour partager les connaissances et les compétences de manière à améliorer la commercialisation et, ce faisant la création de richesses.

Le gouvernement du Canada coordonne des initiatives concernant les technologies propres, telles que les projets de démonstration axés sur les résultats dans la municipalité de Chongqing. Cette stratégie fera la promotion de projets pilotes fructueux auprès de décideurs centraux, provinciaux et municipaux clés de la Chine, pour accroître l'avantage compétitif du Canada et renforcer la position de ce dernier en tant que partenaire influent de la Chine.

Nous disposons actuellement d'un mécanisme-cadre bilatéral appelé « Groupe de travail stratégique » qui fonctionne au niveau des sous-ministres et qui a été officiellement mis sur pied pendant la visite de l'ancien premier ministre Martin, en janvier 2005. Le groupe principal comprend les sous-ministres des Affaires étrangères, du Commerce international et des Ressources naturelles. Cette tribune promet de devenir un centre d'échanges efficace sur divers dossiers primordiaux.

L'Exposition universelle de 2010 (Expo 2010) à Shanghai est censée être la plus grande du genre jamais organisée. Le pavillon du Canada sera un immeuble impressionnant qui offrira aux gouvernements, aux organisations et aux entreprises du Canada une occasion d'établir des rapports avec des partenaires, des clients et des décideurs chinois.

En outre, nous planifions déjà des activités pour célébrer le 40<sup>e</sup> anniversaire de l'établissement des relations diplomatiques entre le Canada et la Chine, tout au long de 2010. Cela offrira un certain nombre d'occasions d'accroître la visibilité du Canada en Chine et de faire progresser nos relations bilatérales.

En 2009, six hauts dignitaires canadiens se sont rendus en Chine, y compris le ministre du Commerce international, M. Stockwell Day, et le ministre des Affaires étrangères, M. Lawrence Cannon. Depuis juin, sept hauts dirigeants chinois ont visité le Canada, dont ministre des Affaires étrangères et le vice-ministre du Commerce.

For our discussion today, I look forward to hearing, as indicated in your preparatory materials, your points on the challenges of Canadian companies in China, as well as your ideas on strategic investment attraction from China and on enhancing our federal-provincial-territorial collaboration.

Here are a few quick statistics in preparation for your trip. In 2008, Canadian merchandise exports to China totalled \$10.5 billion. That is a 10.1 per cent increase from 2007, making China Canada's fourth largest merchandise export market. Shorter-term trends also show substantial growth in exports, up about 6.5 per cent over the January to August 2009 period.

In terms of imports, China continues to be Canada's second largest source of imported merchandise, with imports valued at \$42.6 billion in 2008. There is quite a discrepancy between the imports and exports, as you can see.

While a substantial number of Canadian firms have invested in China, the stock of Canadian direct investment into China stood at a mere \$3.6 billion at the end of 2008 and accounted for less than 1 per cent of total Canadian foreign direct investment. At the end of 2008, the stock of direct investment in Canada from China amounted to only \$2.8 billion, accounting for less than 1 per cent of total FDI into Canada, but this figure shows possibilities of real growth.

Since our last meeting, we have moved aggressively to enlarge our footprint in China with additional offices and staff to assist Canadians. Currently we have the embassy in Beijing, three consulates general in Shanghai, Guangzhou and Hong Kong, and one consulate in Chongqing. We have six trade offices that open as part of our trade portfolio in the Canadian Commercial Corporation. They are in Shenzhen and Chengdu, which are open and operational, and four others — Shenyang, Qingdao, Wuhan and Nanjing, which will be open before you arrive.

Total Canadian government staff, including trade, political, immigration, CIDA and all of our partner organizations, number approximately 560 people, of which local hires are obviously the vast majority. Trade has approximately 80 staff, and with the six new offices, the total will be more than 90 people.

Let me turn to an issue that the chair raised with me before, which is the issue of human rights. The protection and promotion of human rights around the world is an integral part of Canadian foreign policy. The Government of Canada has concerns about the human rights situation in China, and we consistently raise human rights issues with the Chinese government. Through high-level dialogue and collaboration, Canada seeks to help China

Aux fins de notre discussion d'aujourd'hui, j'ai hâte d'entendre, comme vous l'avez signalé dans vos documents préparatoires, vos points de vue sur les défis qui se posent aux entreprises canadiennes en Chine ainsi que vos idées sur la façon d'attirer des investissements stratégiques chinois et de renforcer la collaboration fédérale-provinciale-territoriale.

Voici quelques données statistiques qui pourraient être utiles à la préparation de votre voyage. En 2008, la valeur des exportations de marchandises canadiennes en Chine a atteint 10,5 milliards de dollars, soit une hausse de 10,1 p. 100 par rapport à 2007, ce qui a fait de la Chine le quatrième marché d'exportation en importance pour les marchandises canadiennes. Les tendances à plus court terme révèlent elles aussi une croissance sensible des exportations, qui ont augmenté de 6,5 p. 100 de janvier à août 2009.

Au chapitre des importations, la Chine demeure la deuxième source de biens importés en importance pour notre pays, la valeur de ces derniers s'établissant à 42,6 milliards de dollars en 2008. Comme vous le constatez, il existe un écart important entre les importations et les exportations.

Bien qu'un nombre important d'entreprises canadiennes aient investi en Chine, le stock d'investissement direct canadien en Chine se chiffrait à 3,6 milliards de dollars à la fin de 2008 et représentait moins de 1 p. 100 de l'investissement direct à l'étranger canadien total. À la fin de 2008, le stock d'investissement direct au Canada en provenance de Chine s'élevait à 2,8 milliards de dollars, soit moins de 1 p. 100 de l'investissement direct à l'étranger au Canada, mais ce chiffre pourrait vraisemblablement s'accroître.

Depuis notre dernière réunion, le gouvernement a pris des mesures dynamiques pour accroître sa présence en Chine, en établissant des bureaux et du personnel supplémentaires pour y aider les Canadiens. À l'heure actuelle, le Canada a son ambassade à Beijing, trois consulats généraux à Shanghai, à Guangzhou et à Hong Kong, et un consulat à Chongqing. Six bureaux commerciaux ont été ouverts grâce à notre portefeuille commercial dans la Corporation commerciale canadienne. Les bureaux situés à Shenzhen et à Chengdu sont ouverts et opérationnels, et les quatre autres bureaux — Shenyang, Qingdao, Wuhan et Nanjing, seront ouverts avant votre arrivée.

Les effectifs totaux du gouvernement canadien, y compris le personnel des bureaux commerciaux, des sections politiques, de l'Immigration, de l'ACDI et des organismes partenaires, se chiffrent à environ 560; la majorité des employés sont embauchés sur place. Il y a à peu près 80 employés dans les bureaux commerciaux et, avec les six nouveaux bureaux, ce chiffre dépassera 90.

J'aimerais maintenant vous parler d'un problème qui a déjà été soulevé par le président, c'est-à-dire les droits de la personne. La protection et la promotion des droits de la personne dans le monde est un élément essentiel de la politique étrangère canadienne. Le gouvernement du Canada a des préoccupations relatives au respect des droits de la personne en Chine et il en fait part régulièrement au gouvernement chinois. Par un dialogue et



adopt and implement internationally agreed standards on issues including human rights, the rule of law and sustainable development.

China is a developing country and still confronting many challenges in its efforts to improve its human rights situation. It has made great progress in poverty alleviation, health and education. In April 2009, China published its first National Human Rights Action Plan for China, covering 2009-2010, which aims to strengthen the protection of civil rights, including those of ethnic minorities, women, children, the elderly and the disabled. The Government of Canada is committed, through the work of many departments and NGO partners, to working with China in a positive and constructive manner in order to meet the challenges in many areas, especially in that of labour rights, ethnic and minority rights and rights of the disabled and governance. Canada also seeks to engage China in multilateral fora such as the UN Human Rights Council.

I emphasize that the visit of the Prime Minister to China in December is a great opportunity to inject new vitality into the relationship and take our bilateral engagement with China to a higher level in a systemic fashion. The visit by this committee is a key component to a bolder and more visionary approach as we seek to expand our economic, parliamentary, our people to people and the full range of how nations of people can work together. China should be seen as a partner, a competitor and a major regional and global power.

We would be pleased to answer questions and explore other ideas you might have on Canada-China. I look forward to returning to this committee as you prepare for your trip to India later in the new year. Thank you very much.

**The Chair:** Thank you Mr. Sunquist. In your presentation, you gave us some encouraging information about our exports to China and some statistics on the imports. Could you tell us what the two or three major items are in both those categories?

**Ping Kitnikone, Director, North Asia Commercial Relations, Foreign Affairs and International Trade Canada:** The major Canadian merchandise exports to China are wood pulp, nickel products, oilseeds, organic chemicals, machinery, and natural resources. The imports from China are mainly electrical, electronic components, machinery, toys and parts, some clothing, furniture and bedding.

une collaboration à un haut niveau, le Canada cherche à aider la Chine à adopter et à mettre en œuvre des normes approuvées internationalement relatives notamment aux droits de la personne, à la règle de droit et au développement durable.

La Chine est un pays en développement et ses efforts pour faire progresser la situation relative aux droits de la personne se heurtent à de nombreux obstacles. Elle a fait des progrès importants en ce qui a trait à la réduction de la pauvreté, à la santé et à l'éducation. En avril 2009, la Chine a publié son premier Plan d'action à l'égard des droits de la personne pour 2009-2010 qui vise à renforcer la protection des droits de la personne, y compris des minorités ethniques, des femmes, des enfants, des aînés et des personnes handicapées. Le gouvernement du Canada est engagé, par le biais de plusieurs ministères et ONG partenaires, à travailler avec la Chine de manière positive et constructive, de façon à relever les défis qui se présentent dans plusieurs domaines, en particulier en ce qui a trait aux droits du travail, aux droits des minorités ethniques, aux droits des personnes handicapées et à la gouvernance. Le Canada cherche également à établir un dialogue avec la Chine au sein de tribunes multilatérales comme la Commission des droits de l'homme des Nations Unies.

Permettez-nous de répéter que la visite du premier ministre en Chine offrira une bonne occasion de revivifier la relation entre nos deux pays et de faire passer nos engagements bilatéraux à un niveau supérieur, d'une façon plus systématique. Votre visite constituera un élément clé d'une approche plus directe et plus visionnaire, tandis que nous cherchons à élargir la gamme de nos rapports économiques, parlementaires et humains, voire l'ensemble des moyens par lesquels les pays et les peuples peuvent travailler ensemble. La Chine devrait être perçue comme un partenaire, comme un concurrent et comme une puissance régionale et mondiale importante.

Nous serons heureux de répondre à vos questions ou d'analyser les autres idées que vous pourriez avoir sur les relations canado-chinoises. Je compte aussi sur le plaisir de revenir devant ce comité quand vous préparerez votre voyage en Inde au cours de l'année prochaine. Merci.

**Le président :** Je vous remercie, monsieur Sunquist. Au cours de votre présentation, vous nous avez fourni des renseignements encourageants à l'égard de nos exportations en Chine ainsi que quelques statistiques sur les importations. Pourriez-vous préciser les deux ou trois des plus importants produits de ces deux catégories?

**Ping Kitnikone, directrice, Relations commerciales avec l'Asie du Nord, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Les principaux produits canadiens exportés en Chine sont la pâte de bois, les produits du nickel, les plantes oléagineuses, les produits chimiques organiques, la machinerie et les ressources naturelles. De la Chine, nous importons surtout des composantes électroniques et électriques, de la machinerie, des jouets et des pièces détachées, un peu de vêtements, des meubles et des matelas.



**Senator Dawson:** I thank you for your opening remarks in the sense that I am happy you have been following our witnesses. One objective when we started this study was to raise debate on the issue and put pressure on the government, the opposition and on Canadians to help them to understand this opportunity.

One witness this week said that we have a roller coaster relationship with all three countries. Currently, we are at the height of the ride, and we have to seize those opportunities.

Certainly, you talked about the difference between the imports and exports. What are the opportunities that can narrow the gap by raising one to the other's standard. As you know, the Senate Transport Committee studied containerized freight traffic, where there is a major gap. The majority of the containers that come into Canada through the Asia-Pacific Gateway are going back empty. The committee will have to explore those opportunities so that containers do not go back empty.

What are your recommendations for bringing Foreign Affairs, Transport and Economic Development together to discuss ways to fill up those containers?

You talked about the fortieth anniversary. This committee might be part of the success because we put pressure not only on government but on opposition. As you know, the opposition leader was supposed to visit China but I believe it will happen later. What is your department doing to promote economic growth and economic trade with China in growth of economic investments both ways?

[Translation]

The deadline of the fortieth anniversary forces us to say that we have developed this relationship for 40 years and to consider what we are going to do from now on. And I think the committee's report will be essential.

As you may know, we have already decided to prepare an interim report on Russia because we saw things in Russia that we believe are quite obvious. Our report will be coming out as soon as possible to ensure that there is action to be taken, so that we do not wait until the end of the process of the three studies, but that we move forward gradually.

I think it may be the same thing for China. But the report will concern the deadline, the containers, the gap between the actions of the Department of Foreign Affairs and International Trade and those that must be taken by Transport and Canada Economic Development.

[English]

**Mr. Sunquist:** I will begin where you ended on the provisional report on Russia and how we are looking at other witnesses' comments.

**Le sénateur Dawson :** Je vous remercie pour votre introduction, et je suis particulièrement heureux que vous ayez pris connaissance des présentations faites par nos témoins. En commençant notre étude, un de nos objectifs était de lancer un débat sur le sujet et faire pression sur le gouvernement, l'opposition et les Canadiens afin de les aider à comprendre cette occasion.

Cette semaine, un témoin a expliqué que nos relations avec ces trois pays rassemblaient à des montagnes russes. Nous sommes présentement à un sommet et nous devons saisir les occasions.

Vous avez parlé des écarts entre les importations et les exportations. Parlez-nous des occasions qui nous aideraient à réduire cet écart en augmentant les exportations jusqu'à ce qu'elles égalent les importations. Comme vous le savez, le Comité sénatorial des transports étudie le transport par conteneurs, un domaine dans lequel on remarque un écart important. La majorité des conteneurs qui arrivent au Canada par la Porte de l'Asie-Pacifique repartent vides. Le Comité devra étudier les options qui permettraient aux conteneurs de repartir avec des marchandises.

Que recommandez-vous pour réunir Affaires étrangères, Transports et Développement économique dans le but de discuter comment remplir ces conteneurs?

Vous avez parlé du 40<sup>e</sup> anniversaire. Nous pourrions faire partie de la réussite parce que nous avons exercé des pressions non seulement sur le gouvernement, mais également sur l'opposition. Comme vous le savez, le chef de l'opposition devait effectuer un voyage en Chine, mais je pense que cette visite se produira plus tard. Que fait votre ministère pour promouvoir la croissance économique et le commerce avec la Chine en augmentant les investissements dans les deux sens?

[Français]

La date butoir du 40<sup>e</sup> anniversaire nous oblige à dire que nous avons développé cette relation pendant 40 ans et nous oblige à nous demander ce que nous allons faire à partir de maintenant. Et je pense que le rapport du comité va être essentiel.

Vous savez peut-être que nous avons déjà décidé de faire un rapport intérimaire sur la Russie parce que nous avons vu des choses en Russie que nous croyons être assez évidentes. Notre rapport sortira le plus tôt possible afin de s'assurer que s'il y a des gestes à poser, qu'on n'attende pas à la fin du processus des trois études, mais qu'au fur et à mesure nous allions de l'avant.

Je pense que ce sera peut-être la même chose pour la Chine. Mais le rapport portera sur la date butoir, les conteneurs, l'écart entre les actions du ministère des Affaires étrangères et du commerce international et les gestes qui peuvent être faits par Transports et Développement économique Canada.

[Traduction]

**M. Sunquist :** Je vais commencer là où vous avez terminé au sujet du rapport intérimaire sur la Russie et sur notre interprétation des commentaires des autres témoins.

This is an ongoing process that we can learn from on a daily basis. We take to heart what people say about sectors of opportunities or problems of access. We take to heart some of the issues that have been raised by others. For example, one of your witnesses recently described Beijing and Shanghai as a façade with poor peasants behind it. In fact, China is 50 per cent urban and 50 per cent rural. Compare that to India, which is 80 per cent rural and 20 per cent urban, and you can see where the next big growth in India will be. The opportunities include environmental technology and others.

The roller coaster with China happened earlier. Most of the issues where we are succeeding are on an upward slope for the most part and on a plateau at times.

You talked about containerization. We have been sending our sector reports and market reports to companies, in particular SMEs that lack the ability to access information on a regular basis. The market for environmental technologies in one city in China is not the same as in another city. It might be easier for some Canadian companies to get into the interior. How do you pull that information together with other means to get companies to focus more broadly and not just on Shanghai and the Beijing? You do air negotiations, which can initiate carriers and charters to move inland. One of the biggest things we did was get permission to go from 16 flights per week to up to 66 flights per week. That means your people can skip the coastal communities where all the competition is and move to other places. It is all about how you tie public policy issues to what companies can do. Give them market intelligence, not information.

That gets us into issues such as Transport Canada and Foreign Affairs and International Trade combining on the Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative. On the one hand, we are all concerned about the infrastructure in Prince Rupert, Vancouver and the corridors into Winnipeg or how you use airports as keys. On the other hand, you try to attract the Chinese sourcing companies to open offices in Calgary, Winnipeg and Vancouver so they can help you to source with Canadian companies to fill up those containers.

One or two of the positions we put into China over the last year deal with global supply chains. How can Canadian companies get into the supply chains that have moved to value chains and value networks? It used to be simply a matter of dollars and how cheaply you got in but today it is how to bring creativity to the table.

This is a rather long answer but your question gets to the heart of how we can move that \$10 billion up. Why set a target; the sky's the limit.

Il s'agit d'un processus continu duquel nous pouvons apprendre à chaque jour. Nous tenons compte de ce que les gens ont à dire au sujet des secteurs présentant des possibilités ou des problèmes d'accès. Nous accordons de l'importance à certains enjeux soulevés par d'autres personnes. Par exemple, un de vos témoins a récemment décrit Beijing et Shanghai comme des façades camouflant de pauvres paysans. En fait, la moitié de la population de la Chine est urbaine et l'autre moitié est rurale. Si on compare la Chine avec l'Inde dont 80 p. 100 de la population vit en milieu rural et 20 p. 100 dans les centres urbains, on peut facilement établir où se produira la prochaine grande croissance en Inde. Les possibilités incluent notamment la technologie environnementale.

L'effet de montagnes russes avec la Chine s'est déjà produit. La plupart des secteurs dans lesquels nous réussissons sont généralement dans une montée, et parfois sur un plateau.

Vous avez parlé des conteneurs. Nous transmettons nos rapports sectoriels et nos rapports sur les marchés aux entreprises, en particulier aux PME qui n'ont pas la possibilité d'accéder régulièrement à l'information. En Chine, le marché des technologies environnementales est différent d'une ville à l'autre. Il pourrait être plus facile pour certaines entreprises canadiennes de s'installer à l'intérieur. Comment pouvons-nous regrouper cette information avec d'autres moyens qui aideraient les entreprises à regarder ailleurs qu'à Shanghai et à Beijing? En négociant des améliorations aux services aériens, afin d'inciter les transporteurs et les affrèteurs à se rendre à l'intérieur du pays. Un de nos plus importants accomplissements est d'avoir obtenu la permission d'augmenter le nombre de vols hebdomadaires de 16 à 66. Cela signifie que les Canadiens peuvent éviter les villes côtières où la concurrence se concentre et aller directement dans d'autres villes. Tout est dans la façon d'établir des liens entre les questions relatives à la politique générale et ce que les entreprises peuvent faire. Fournissons-leur des renseignements sur les marchés.

Ceci nous amène aux enjeux relatifs au chevauchement de Transports Canada et Affaires étrangères et Commerce international dans l'initiative de la porte de l'Asie-Pacifique. D'une part, nous sommes tous préoccupés par l'infrastructure à Prince Rupert et à Vancouver, les corridors jusqu'à Winnipeg ou l'utilisation possible des aéroports. D'autre part, nous essayons d'encourager les fournisseurs chinois à s'établir à Calgary, à Winnipeg et à Vancouver dans le but d'aider les fournisseurs canadiens à remplir les conteneurs.

Un ou deux des postes que nous avons créés en Chine l'an dernier touchent les chaînes d'approvisionnement mondiales. Comment les entreprises canadiennes peuvent-elles entrer dans les chaînes d'approvisionnement sont devenues des chaînes et des réseaux de valeur? Avant, c'était simplement une question d'argent et d'y entrer au meilleur prix possible, aujourd'hui, il faut apporter une créativité.

La réponse est plutôt longue, mais votre question touche le point principal qui est de trouver des moyens d'augmenter ces 10 milliards. Pourquoi se fixer un objectif alors qu'il n'existe aucune limite.



When I was posted to China for the first time in 1994, the Team Canada approach worked. We had to write a speech for the Prime Minister, and I wrote that by the year 2000, we should be at \$2 billion in two-way trade. People said we will never make that. I said if you pull in Taipei, Hong Kong, Macao and all of China, we might make it. Besides, we will be gone before the year 2000 arrives. Here we are today at close to \$60 billion in two-way trade.

Canadian company investment in China is much lower than Australia, Germany, France, Britain and obviously the U.S. If we looked at two-way trade for the U.S., about 52 per cent to 56 per cent of Chinese exports to the United States actually come from American companies in China.

Canadian companies have been extremely successful. We must look at a whole series of issues from supply chains to investment to market access. Our transportation problems are not solved, but there is good cooperation and people talking.

**Senator Dawson:** The ratio is four to one. How has that evolved over the last say 10 to 20 years?

**Ms. Kitnikone:** If I may, the ratio is four to one, but the growth rate over the last few years in Canada has been, on average, 20 per cent over the previous year. For China, it has been about 10 per cent. In fact, it is still the four to one ratio, but the growth is reflected there.

The other witnesses might have told you that these are merchandise export figures. They do not look into services, which, as we know, is one of the strengths of Canadian companies. There has been an ongoing argument in academia, in government and in private sector about how to capture that data better. There is also the issue of trans-border import/export activities that is not captured. The fact of the matter is that some of the Canadian exports to other countries outside China may have Chinese content, but more importantly and more interestingly, we are also looking at how much Canadian content is in Chinese exports to other countries.

This comes back to Mr. Sunquist's point about the global value chain. It is not strictly looking so much at the manufacturer and shipping, et cetera; it is also about how we plug into the large market share that China has and supply the Chinese companies that service these market shares. That goes to the heart of the integrated trade model, where it is not strictly looking at trade promotion anymore; it is also looking at investment promotion, innovation and other kinds of collaboration.

**Senator Andreychuk:** Thank you to Mr. Sunquist and the team for appearing. I have been at this committee for quite some time, but it is the first time that we have had the trade services appear and incorporate more than the trade but human rights issues as

Lorsque j'ai été affecté en Chine pour la première fois en 1994, l'approche adoptée par Équipe Canada avait fonctionné. On nous avait demandé d'écrire un discours pour le premier ministre, et j'avais écrit que d'ici l'an 2000, nos échanges bilatéraux devraient atteindre 2 milliards de dollars. Les gens ont dit que ce chiffre ne serait jamais atteint. J'ai répondu qu'avec Taipei, Hong Kong, Macao et toute la Chine, nous pourrions réussir. De toute façon, nous allions être partis avant l'arrivée de l'an 2000. Aujourd'hui, les échanges bilatéraux atteignent presque 60 milliards de dollars.

L'investissement des entreprises canadiennes en Chine est beaucoup moins élevé que celui de l'Australie, l'Allemagne, la France, la Grande-Bretagne et, évidemment, des États-Unis. Dans le cas des échanges bilatéraux entre la Chine et les États-Unis, de 52 p. 100 à 56 p. 100 des exportations de la Chine aux États-Unis proviennent d'entreprises américaines établies en Chine.

Les entreprises canadiennes ont très bien réussi. Nous devons étudier des ensembles d'enjeux, tant les chaînes d'approvisionnement, que les investissements et l'accès aux marchés. Nos problèmes en matière de transport ne sont pas réglés, mais nous obtenons de la coopération et les gens discutent.

**Le sénateur Dawson :** Le rapport est de quatre à un. En quoi cela a-t-il changé au cours des dernières 10 à 20 années?

**Mme Kitnikone :** Permettez-moi de vous répondre. Le rapport est de quatre pour un, mais le taux de croissance du Canada au cours des dernières années a été en moyenne de 20 p. 100 par rapport à celui de l'année précédente. En Chine, il est d'environ 10 p. 100. Le rapport est donc encore de quatre pour un, mais il reflète la croissance.

Les autres témoins vous ont peut-être mentionné que ces chiffres touchaient les exportations de marchandises. Ils n'incluent pas les services qui sont, comme vous le savez, une des forces des entreprises canadiennes. Il y a une discussion continue au sein des milieux universitaires, du gouvernement et du secteur privé sur les améliorations qui pourraient être apportées à la collecte des données. Il y a également le fait que les données relatives aux importations et aux exportations transfrontalières ne sont pas recueillies. En fait, certains produits exportés par des entreprises canadiennes dans des pays autres que la Chine peuvent avoir un contenu chinois, mais de manière plus importante et plus intéressante encore, nous sommes présentement en train d'étudier l'importance du contenu canadien dans les exportations de la Chine vers d'autres pays.

Ceci me ramène au point mentionné par M. Sunquist au sujet de la chaîne de valeurs mondiale. Il n'est pas uniquement question du fabricant et du transport, et cetera; il est question de notre participation dans la grande part de marché détenue par la Chine et des façons d'approvisionner les entreprises chinoises qui l'occupent. C'est le fondement d'un modèle commercial intégré dans lequel on ne se limite plus uniquement à la promotion du commerce; il faut également tenir compte de la promotion des investissements, des innovations et des autres types de collaboration.

**Le sénateur Andreychuk :** Je remercie M. Sunquist et son équipe de leur présence devant le comité aujourd'hui. J'en suis membre depuis longtemps, mais c'est la première fois que le témoignage d'un représentant des services commerciaux ne se limite pas



well. I particularly like the phrase “balanced foreign policy” in that you are taking into account all of the cornerstones of our foreign policy.

There is a lot of discussion that we rely on the statistics coming out of China. To what extent can we rely on their information and statistics when we transfer it over to our businesses? There are hidden subsidies, different ways of tracking and different cultural issues. We do not have the same certainty of projecting and planning that we may have with another country with which we have had some historical involvement. Some of the issues are things like their reliance on and appetite for the American dollar. How will that work out with the recent economic situation in the United States and the discussions they are having?

How do we get reliable information from a government source into the hands of our businesses with any assurance that we are giving them good and sound advice?

**Mr. Sunquist:** You ask a question that bedevils public policy development. If I took it one step further, if you were to look up all of Africa in Statistics Canada information and try to find out how much investment we have in mining in Africa, it would come to about \$800 million. On the other hand, Natural Resources Canada will tell you it is closer to \$18 billion because the investment goes through London, Paris and other places.

This gets to the heart of things, especially with the previous comment on statistics. When we were simply — if you can call it that — in an export/import mode, the statistics we received from China and the statistics we could use from Canada were excellent and you could base decisions on them. I think the speed and the globalization of information and trade means that statistics are less and less the barometer we can use.

If 80 per cent of Canada's economy is in a service mentality, it is pretty hard to negate the fact that our service companies, whether they are engineering or technology services, do not even come into that figure. We do not measure it. If you look at some of the biggest exports we have to China, they have gone via the United States at times. Where do you truck it? From Saskatchewan, it might go straight south before it goes on rail westward.

We try to use the statistics we have as well as Chinese customs import statistics. However, I am less certain of the validity of that than I was even 10 years ago. It is not necessarily the Chinese way of doing things.

uniquement aux échanges commerciaux, mais qu'il incorpore les enjeux liés aux droits de la personne. J'ai particulièrement apprécié que vous ayez mentionné une politique étrangère équilibrée parce que cela signifie que vous tenez compte de toutes les pierres angulaires de notre politique étrangère.

On parle beaucoup du fait que nous utilisons des statistiques qui proviennent de la Chine. Jusqu'à quel point pouvons-nous faire confiance à ces données et statistiques au moment de les appliquer à nos activités? Il y a des subventions cachées, différentes façons d'effectuer les suivis et différents enjeux culturels. Nous n'avons pas la même certitude à l'égard de nos prévisions et de notre planification que s'il s'agissait d'un pays avec lequel nous avons des liens historiques. Certains des problèmes sont liés par exemple à la confiance de la Chine envers le dollar américain et à son appétit pour cette devise. Comment cela finirait-il avec la crise économique récente aux États-Unis et les discussions actuelles?

Comment pouvons-nous transmettre des renseignements fiables provenant d'une source gouvernementale à nos milieux d'affaires et être certains que nos conseils sont pertinents et valides?

**M. Sunquist :** Vous question embrouille l'élaboration de la politique générale. Poussons le raisonnement un peu plus loin. Si vous preniez toute l'information de Statistique Canada sur l'Afrique pour établir la valeur de nos investissements miniers en Afrique, vous obtiendriez une réponse d'environ 800 millions de dollars. D'un autre côté, Ressources naturelles Canada vous informera qu'il s'agit plutôt d'environ 18 milliards de dollars parce que les investissements transitent par Londres, Paris et d'autres villes.

Il s'agit vraiment du point important, particulièrement à la lumière du commentaire précédent sur les statistiques. Lorsque nous étions simplement — si on peut l'appeler ainsi — dans un mode d'exportation/importation, les statistiques qui nous parvenaient de la Chine et les statistiques canadiennes que nous pouvions utiliser étaient excellentes, et elles permettaient de prendre des décisions. Je crois qu'en raison de la vitesse et de la mondialisation de l'information et du commerce, les statistiques sont de moins en moins le baromètre à utiliser.

Si 80 p. 100 de l'économie canadienne est associée aux services, il est assez difficile de nier le fait que nos entreprises de services, qu'il s'agisse de services d'ingénierie ou de technologie, ne font même pas partie du tableau. Nous ne les comptabilisons pas. Si vous suivez certaines de nos plus importantes exportations envers la Chine, vous constaterez qu'elles passent parfois par les États-Unis. À quel endroit pouvons-nous les transporter par camion? À partir de la Saskatchewan, les marchandises peuvent être transportées directement vers le sud avant d'être expédiées par train vers l'ouest.

Dans la mesure du possible, nous utilisons les statistiques que nous avons à notre disposition ainsi que les statistiques douanières sur les importations de la Chine. Toutefois, je suis moins certain de leur validité que je ne l'étais il y a même 10 ans. Ce n'est pas nécessairement de cette façon que la Chine fait les choses.

With respect to the second question you ask surrounding exchange rates, in essence, is a major issue for G8 and G20 countries. The U.S. and others have made their points very clear about the Chinese and what they have or have not done in exchange rate policy. It has been fairly straightforward.

One of the briefings you will have when you arrive in China will be from our finance counsellor Mark Kruger. The exchange rate in Canada as well has hurt some of our SMEs in terms of getting into the Chinese market. Mr. Kruger will address those issues with you. The question you raise has about 42 different parts to it, and they are all difficult ones with respect to exchange rates and statistics.

I would look at it the other way and say our officers are on the ground, we have a footprint, they are actively out there with networks of people looking for opportunities and communicating those opportunities to Canadian companies to take advantage of. Governments are looking at the bigger projects of how we can get into it. We have excellent support from Export Development Canada, the Canadian Commercial Corporation and other government departments, whether it is the Department of Transport, the Department of Health or the Department of Justice; everyone is involved in looking at China. It is too big to leave alone. The private sector and indeed the public sector in Canada are taking advantage of it and rushing in there.

I made the point with respect to Canadian premiers and provincial ministers, that we have had more visitors from the provinces in the last several years than has any other nation in the world. It is a massive undertaking, but the provinces have been a great partner as we try to develop the market. A year ago, the National Council of Provinces went to China with five premiers. I think a couple more would have gone, but they had an election so they could not all go.

It is not a foreign affairs or trade priority; it is becoming a Canadian priority. I think Senator Dawson also addressed that issue. I am not sure that answers your question adequately.

**Senator Andreychuk:** It is helpful from our perspective, what your job is; that is part of what we are looking for. With respect to the human rights issue, which you have put in here, I have never been an advocate for shrill human rights because I think it is counterproductive, but rather consistent human rights.

The other perspective is it is not so much conveying Canada's human rights: We stand for what we are; we explain who we are; we explain our values. However, we engage one of our best tools, our international instruments, whether on human rights, the rule of law or international values that hit trade.

To what extent, in our relations, do we engage the Chinese on setting up their dispute-resolving mechanisms, insurance of WTO standards, all of the issues that go into helping a business understand the rules? When you do run into a dispute, is there some fair mechanism that you can rely on or are you at the whim of a particular company?

En ce qui a trait à votre question sur les taux de change, elle est essentiellement un enjeu important pour les pays du G8 et du G20. Les États-Unis et d'autres pays ont été très clairs avec la Chine à ce sujet et sur ce qu'elle a fait ou pas relativement à la politique sur les taux de change. La situation est assez explicite.

Une des séances d'information organisée à votre intention en Chine sera donnée par Mark Kruger, notre conseiller financier. Au Canada, le taux de change a également désavantagé certaines de nos PME qui veulent percer le marché de la Chine. M. Kruger abordera ces sujets avec vous. Votre question comporte environ 42 différents aspects, tous complexes par rapport au taux de change et aux statistiques.

J'adopterais un autre point de vue en vous précisant que nos agents travaillent sur le terrain, qu'ils ont une présence, ils sont actifs au sein de différents réseaux cherchant à identifier des possibilités, et qu'ils transmettent celles-ci aux entreprises canadiennes intéressées. Les gouvernements se concentrent d'une manière plus générale sur les ouvertures possibles. Nous obtenons un excellent soutien d'Exportation et développement Canada, de la Corporation commerciale canadienne et d'autres ministères, notamment Transports, Santé et Justice; tout le monde travaille sur le dossier de la Chine qui est trop important pour qu'on le néglige. Le secteur privé, et aussi le secteur public canadien, en bénéficient et s'y précipitent.

J'ai parlé des premiers ministres canadiens et des ministres provinciaux, que nous avons accueilli plus de visiteurs des provinces au cours des dernières années que tous les autres pays. Il s'agit d'un engagement énorme, mais les provinces ont collaboré de manière extraordinaire à nos efforts de développement des marchés. L'an dernier, le Conseil national des provinces a organisé une visite en Chine avec cinq premiers ministres. Je pense que deux autres auraient aimé participer, mais la tenue d'élections les a empêchés.

Il ne s'agit pas d'une affaire étrangère ou d'une priorité commerciale; on parle maintenant d'une priorité canadienne. Je pense que le sénateur Dawson s'est également exprimé à ce sujet. Je ne sais pas si cela répond adéquatement à votre question.

**Le sénateur Andreychuk :** Cela nous aide de mieux connaître votre travail et c'est en partie ce que nous cherchons. Pour revenir à la question des droits de la personne, dont vous avez parlé, je n'ai jamais été favorable à la manière forte parce que je la trouve contre-productive. Je préfère des droits de la personne cohérents.

L'autre point de vue est qu'il n'est pas tant question de véhiculer les droits de la personne du Canada : nous sommes fiers de ce que nous sommes; nous expliquons qui nous sommes; nous expliquons nos valeurs. Toutefois, nous appliquons un de nos meilleurs outils, c'est-à-dire nos instruments internationaux, aux droits de la personne, à la primauté du droit ou aux valeurs internationales touchant le commerce.

Dans nos relations, jusqu'à quel point devons-nous promouvoir auprès des Chinois l'adoption de mécanismes de règlement des litiges, des normes de l'OMC, tous les enjeux qui aideront les entreprises à comprendre les règles? Si un litige se produit, peut-on compter sur un mécanisme juste, ou sommes-nous à la merci des caprices d'une entreprise en particulier?



I would like to know if you concentrated on any of that in China.

**Mr. Sunquist:** If I take the economic side of the equation for a moment, it is how you pull things together. CIDA, in the past, was working on governance and judicial issues and that got us into intellectual property. If you talk to any of your witnesses, intellectual property is the first issue that comes up. Ten or 15 years ago the Chinese did not play by international rules. They have more to lose now so they are actually moving.

On the other hand, if we work with the judiciary, if we work with senior policy and business leaders, we get them to start insisting upon the rules for themselves. When you talk WTO, we have continuing discussions with them in Geneva, Beijing and here. We have a host of priorities for the Canadian government and corporate social responsibility. We have international environmental obligations that we would like them to buy into, just as we are.

I think you described it best: We use Canadian mechanisms if we need to and can. As examples, we have the Canadian Standards Association, CSA, versus Chinese standards and you talk together to make sure there is some correlation between the two. On agri-food, using our chief veterinarian and their inspection services, how do you get together so you have science-based decisions as opposed to political decisions?

Whenever we can get it out of that political realm into a science-based decision on their part, it is much better for us.

**Eric Walsh, Director, North Asia Relations, Foreign Affairs and International Trade Canada:** I am happy to address human rights issues. I should say the focus on the rule of law and transparency are two of our keys when we talk about human rights with China. China does have quite an extensive body of law. In some cases, whether it is on economic or human rights files or lawyers or ethnic minorities or whatever, our assessment is that they actually do not follow the rules that they have even set out for themselves.

When that kind of situation happens, that provides a solid basis for us to engage them, to ask questions, why did it happen this way, why did not it happen that way, what is required? Is there room for Canada to have further discussions about this topic? Can we share our experiences and will that be helpful?

When you are there, this is also an appropriate topic for you to raise with your counterparts and with the people to whom you are speaking.

J'aimerais savoir si vous vous concentrez sur ces points en Chine.

**M. Sunquist :** Si je prends d'abord l'aspect économique de l'équation, tout est dans la façon de regrouper les choses. Dans le passé, l'ACDI s'occupait de la gouvernance et des enjeux judiciaires, et cela nous a amené la propriété intellectuelle. En parlant avec n'importe lequel de vos témoins, vous constaterez que la propriété intellectuelle sera le premier enjeu soulevé. Il y a 10 ou 15 ans, les Chinois ne respectaient pas les règles internationales. Ils ont beaucoup plus à perdre maintenant, alors ils ont commencé à bouger.

D'un autre côté, en travaillant avec l'appareil judiciaire, les leaders politiques de haut niveau et les chefs d'entreprise, nous les incitons à commencer à insister eux-mêmes sur l'application des règles. En ce qui a trait à l'OMC, nous discutons régulièrement avec l'organisation à Genève, à Beijing et ici au Canada. Nous avons une série de priorités pour le gouvernement canadien et la responsabilité sociale des entreprises. Nous avons des obligations internationales en matière d'environnement et nous aimerions que la Chine les accepte, comme nous l'avons fait.

Je pense que votre description est la meilleure : nous utilisons les mécanismes canadiens si nous en avons besoin et si nous le pouvons. Par exemple, nous avons les normes de l'Association canadienne de normalisation, la CSA, et les normes chinoises et nous discutons afin de veiller à établir une certaine corrélation entre les deux. Dans le domaine agroalimentaire, il y a notre vétérinaire en chef et leurs services d'inspection. Comment faire pour combiner les deux afin d'obtenir des décisions reposant sur la science et non des décisions politiques?

Plus nous sortons du domaine politique et que nous obtenons des décisions scientifiques de leur part, plus nous améliorons notre situation.

**Eric Walsh, directeur, Relations avec l'Asie du Nord, Affaires étrangères et Commerce international Canada :** Je suis content d'aborder avec vous les questions relatives aux droits de la personne. Je dois préciser que la règle de droit et la transparence figurent parmi nos grandes priorités lorsque nous abordons la question des droits de la personne en Chine. La Chine possède un ensemble de lois plutôt volumineux. Dans certains cas, qu'il s'agisse de dossiers économiques, des droits de la personne, d'avocats, de minorités ethniques ou d'un autre sujet, nos conclusions sont qu'en réalité les Chinois ne respectent pas leurs propres règles.

Lorsqu'elles se produisent, ces situations nous offrent une excellente occasion de leur parler, de poser des questions, de demander pourquoi cela s'est-il produit, ce qu'il faut faire? Sont-ils disposés à discuter avec le Canada à ce sujet? Pouvons-nous partager nos expériences et est-ce que cela serait utile?

Une fois sur place, ce serait un autre sujet approprié à soulever avec vos homologues et les personnes que vous rencontrerez.



**The Chair:** Our witness yesterday described China as the world's greatest mercantile state, using 17th and 18th century rules, supported by the power of the state, which is not necessarily within the framework of international standards.

Is this one of the things you are talking about?

**Mr. Sunquist:** I do not think there is much about China that is 17th century. It is an apt description of a time period when China saw a closed border around them, and protectionism was what it was all about.

The economic meltdown in North America, Europe and other places has given the Chinese good reason to see that their future is about how they react in a global situation. I am not here to either laud them or to scold them. There are some things we can do on both sides. However, in relation to 17th century mercantilism, they are at least into the 20th century. I am not sure about the 21st century in all our dealings, but they are moving quickly in a number of areas.

We engage with them in market economy debates. They wish to be recognized as a market economy for purposes of dumping and other types of trade remedies. We look at each case on an independent basis. If I am not mistaken, in all cases so far, we found that they are into a market economy situation in an investigation by Revenue Canada. The long answer to your short question is I think they are beyond that now.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Welcome to the committee; it is always a pleasure to see you. My question concerns the exuberance of the Chinese markets. That exuberance seems to be based mainly on the fact that they have benefited directly from a suspect inflow of liquidity. The Chinese recovery plan has reinforced trends that were already perceptible before the crisis through a potentially dangerous financialization of the economy.

It is estimated that nearly 20 per cent of funds allocated under the recovery plan was invested by businesses in a speculative manner on the Shanghai and Hong Kong exchanges, which enabled them to inflate their profits artificially and increase their borrowing capacity.

China's growth model is getting ahead of itself and that is causing bubbles to form. According to a recent study by Pivot Capital Management, the Chinese economy, based on certain criteria, the ratio of Gross Fixed Capital Formation to Gross Domestic Product and domestic credit, is at levels very close to those of Japan in 1991, Thailand in 1997 and the United States in 2008.

Are you concerned that the expansion of credit cannot be extended for long without a risk of provoking a major crisis?

**Le président :** Le témoin que nous avons entendu hier a décrit la Chine comme la plus grande puissance commerciale au monde, où l'on applique les règles des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, avec le soutien du pouvoir de l'État, ce qui ne correspond pas nécessairement au cadre des normes internationales.

Est-ce un des aspects dont vous parlez?

**M. Sunquist :** Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de traces du XVII<sup>e</sup> siècle en Chine. Il s'agit d'une description qui convient à la Chine que j'ai connue lorsque la frontière était fermée et que le protectionnisme régnait.

L'effondrement de l'économie en Amérique du Nord, en Europe et dans d'autres pays a offert à la Chine une bonne occasion de prendre conscience que son avenir dépend de ses réactions devant un problème mondial. Je ne suis pas ici pour la louer ni pour la critiquer. Il y a des choses à faire des deux côtés. Toutefois, en ce qui a trait au mercantilisme du XVII<sup>e</sup> siècle, je pense que la Chine est au moins dans le XX<sup>e</sup> siècle. Je ne suis pas certain si le XXI<sup>e</sup> siècle existe dans toutes nos relations, mais elle évolue rapidement dans de nombreux domaines.

Nous avons des débats sur l'économie de marché. Les Chinois veulent être reconnus à titre d'économie de marché aux fins du dumping et des autres types de recours commerciaux. Nous étudions chaque cas de manière indépendante. Si je ne me trompe pas, dans tous les cas jusqu'à maintenant, nous avons conclu qu'ils étaient dans une situation d'économie de marché après une enquête de Revenu Canada. La longue réponse à votre courte question est que je pense qu'ils ont dépassé ce point.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Soyez les bienvenus au comité, c'est toujours un plaisir de vous recevoir. Ma question concerne l'exubérance des marchés chinois. Cette exubérance semble tenir surtout du fait qu'ils ont bénéficié directement d'un afflux suspect de liquidités. Le plan de relance chinois a renforcé des tendances déjà perceptibles avant la crise d'une financiarisation de l'économie potentiellement dangereuse.

On estime ainsi que près de 20 p. 100 des fonds alloués dans le cadre du plan de relance ont été placés par des entreprises de manière spéculative sur les bourses de Shanghai et de Hong Kong, ce qui leur permet de gonfler leurs profits d'une manière artificielle et d'augmenter leur capacité d'endettement.

Le modèle de croissance de la Chine est engagé dans une fuite en avant qui provoque la formation des bulles. Selon une étude récente de Pivot Capital Management, l'économie chinoise est, sur certains critères, ratio au produit intérieur brut de la formation brute de capital fixe et du crédit domestique à des niveaux très proches de ceux du Japon de 1991, de la Thaïlande de 1997 et des États-Unis de 2008.

Est-ce que vous êtes inquiets du fait que l'expansion du crédit ne pourra pas se prolonger bien longtemps sans risque de provoquer une crise majeure?

[English]

**Mr. Sunquist:** I think the Governor of the Bank of Canada and others would love to answer that question, too.

You raise a fundamental question about the bubble economy, which many economists write about and are worried about. The question to ask is — as public policy in the United States did — when you get too big, can you fail?

China has over \$1 trillion invested in the U.S. marketplace. They were in no position to let the U.S. fail. If they pulled that out, I do not know where we would be today.

It has forced them, in terms of their international economic relations, to have another look at a China-first policy. Can you do that all the time? You have to become more and more of a global player.

That is my initial comment. The bubble economy is worrisome to economists. I will not say it is worrisome to business because business is just doing business. It is worrisome to people like this, wondering whether it is sustainable and, if it is, for how long.

The Chinese government has taken steps to rein it in. Credit has become more difficult. They have looked at where you have two companies associated and they lend money to each other. There have severe limits on that practice now.

In terms of stock market use, there were rules about how you could use money, such as whether you used internal money versus putting money into Hong Kong and then re-lending it back in to China proper.

This speculative bubble just grew and grew. I think their regulators were trying to address it but they had not addressed it by the time of the meltdown. I love the word “exuberance” and the term “bubble economy.” They sum up, not only the economy but also the Chinese culture in the government right now. They have moved from being a laggard in the pack to a world leader. I am not one who proposes to talk about the G2 or the U.S. and China type of thing, but it is clear that they have moved ahead. My other comment about the regional and global powerhouse is apt. They see themselves as moving into that fix.

We watch it more from the economic side than the business side. To some extent, it is like the comment about whether GM is too big to fail. You go in and you make sure it does not fail.

**Ms. Kitnikone:** The question you just raised is, I would say, if not the number one thing on the Chinese government’s mind, it would be high on the list. For them, stability is number one in terms of the health of the party, as well.

They very much want to avoid a meltdown, such as was experienced by the West and the U.S. You are quite right: There was a stimulus package announced following the global meltdown

[Traduction]

**M. Sunquist :** Je pense que le gouverneur de la Banque du Canada et d’autres aimeraient aussi répondre à cette question.

Vous soulevez une question fondamentale à propos de l’économie des bulles, un sujet sur lequel de nombreux économistes écrivent et qui les inquiète. La question que l’on doit poser est — comme la politique générale des États-Unis l’a fait — lorsqu’on devient trop gros, peut-on faire faillite?

La Chine a investi plus d’un billion de dollars dans le marché des États-Unis. La faillite des États-Unis n’était pas une option. Si la Chine s’était retirée, je ne sais pas où nous serions aujourd’hui.

La situation a forcé la Chine, dans ses relations économiques internationales, à réexaminer sa politique de protéger ses intérêts avant tout. Est-ce possible dans tous les cas? Elle doit de plus en plus se transformer en un joueur mondial.

C’était mon commentaire initial. Les économistes sont préoccupés par les bulles. Je ne dirais pas qu’elles sont préoccupantes pour les affaires parce que les affaires ne sont rien d’autre que des affaires. Elles sont préoccupantes pour les personnes qui cherchent à savoir si la situation est durable, et si oui, pour combien de temps.

Le gouvernement chinois a adopté des mesures pour la ralentir. Le crédit est maintenant plus difficile à obtenir. Il a étudié les cas où deux entreprises associées se prêtaient réciproquement de l’argent. Cette pratique est maintenant assujettie à des restrictions sévères.

En ce qui concerne l’utilisation du marché boursier, il y avait des règles sur les façons possibles d’utiliser l’argent, notamment dans les cas où de l’argent interne est utilisé plutôt que de l’argent ayant été investi à Hong Kong et pour être ensuite prêté en Chine.

Cette bulle spéculative a grossi et continué de grossir. Je pense que les organismes de réglementation chinois tentaient de régler le problème, mais ils n’y sont pas parvenus avant l’effondrement de l’économie. J’adore le mot « exubérance » et le terme « économie des bulles ». Ils résument non seulement l’économie mais également la culture du gouvernement actuel. La Chine est passée de retardataire à leader mondial. Je ne propose pas de parler du G2, ou des États-Unis et de la Chine, mais il est évident qu’elle a pris la tête. Mon autre commentaire sur son état de puissance régionale et mondiale est approprié. Elle se voit assumer cette position.

Nous l’observons plus d’un point de vue économique que commercial. Jusqu’à un certain point, ça revient à décider si GM est trop grosse pour faire faillite. Il faut intervenir et faire le nécessaire pour éviter la faillite.

**Mme Kitnikone :** Je pense que votre question est en tête de la liste des préoccupations du gouvernement chinois, ou à tout le moins qu’elle figure parmi les plus importantes. Pour le gouvernement chinois, la stabilité est également primordiale pour la santé du parti.

Ils veulent vraiment éviter une crise comme celle qui s’est produite en Occident et aux États-Unis. Vous avez raison : un plan d’action économique d’environ 780 milliards de dollars a été



in the neighbourhood of U.S. \$780 billion. The government injected those funds in an effort to anticipate and counteract what they foresaw as a decreased demand for Chinese products from the rest of the globe. They have met with some success. Depending on what you looked at, their growth rate last year was between 6.5 per cent to 8 per cent, which is pretty good from our perspective. However, for the Chinese, who have been enjoying double-digit growth, that was not a performance they would anticipate. That rate of growth is not enough for them to absorb the additional young people coming into the workforce. They need a double-digit growth rate to sustain the economic growth they have been enjoying. The government has paid a lot of attention to stimulating the domestic economy to ensure the domestic demand would help in some part to take up the burden.

During his recent visit to Canada, the Vice Minister of Commerce said that China is looking at turning China from a global factory into a global market. They have released the credit on some of the domestic demand, such as mortgage lending, so that the Chinese people can start buying houses, knowing that, when people buy houses, they usually want to upgrade their furniture and their appliances. In their view, that stimulates domestic demand and helps to tide over the crisis.

The banks are keeping a very close eye to see if there is any sign or suggestion of inflationary pressure. I am sure we will see some rapid tightening on the flow of credit. In addition, they are helping this by the fact that the Chinese banks, particularly the three major banks, went through the economic crisis very well. They are profitable and have healthy balance sheets. That certainly puts them in a good position to help the government deliver these stability policies.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** On page 5 of your document, you state, and I quote:

Expo 2010 in Shanghai is expected to be the largest Expo ever staged. The Canadian Pavilion will be an impressive venue and will provide Canadian governments, organizations and businesses an opportunity to engage Chinese partners, clients, and decision-makers.

With its "Better City" slogan, the Expo is especially intended to transform Shanghai into a green city. However, the exhibition's organizers have announced that 60 per cent of the buildings, all financed by participating countries, will be destroyed, that is to say that tonnes of steel, cement and glass will be wasted and will pollute the future green city of Shanghai. Do you know whether the Canadian building will be one of the buildings destroyed?

[English]

**Mr. Sunquist:** I honestly do not know. The idea was that the pavilions would be developed and would be open longer than the period of the world's fair. However, I do not have the time frame. We will get that information from Heritage Canada and get the answer to the clerk tomorrow.

annoncé après l'effondrement mondial. Le gouvernement a injecté ces fonds dans le but de déjouer la réduction à venir de la demande mondiale pour les produits chinois et d'y répondre. Il a connu un certain succès. Selon le facteur examiné, leur taux de croissance de l'an dernier se situait entre 6,5 p. 100 et 8 p. 100, ce qui est un taux assez intéressant de notre point de vue. Toutefois, pour les Chinois qui ont connu un taux de croissance dans les deux chiffres, ce n'était pas le rendement qu'ils avaient prévu. Ce taux de croissance est insuffisant pour absorber les jeunes qui entrent dans le marché du travail. La Chine doit maintenir un taux de croissance à deux chiffres pour poursuivre la croissance économique qu'elle a connue. Le gouvernement a accordé beaucoup d'attention à la stimulation de l'économie nationale pour s'assurer que la demande interne règle une partie du problème.

À l'occasion de sa récente visite au Canada, le vice-ministre du Commerce a déclaré que la Chine qui était une usine mondiale voulait devenir un marché mondial. Le gouvernement a assoupli le crédit pour une partie de la demande domestique, notamment dans le domaine des prêts hypothécaires, afin de permettre aux Chinois d'acheter des maisons, sachant que lorsque les gens achètent des maisons, ils ont habituellement besoin de nouveaux meubles et d'appareils électroménagers. Selon le gouvernement, la stimulation de la demande interne devrait aider à surmonter la crise.

Les banques surveillent attentivement la présence de signes ou de suggestions de pression inflationniste. Je suis certaine que nous verrons un resserrement rapide du crédit. En outre, ils sont soutenus par le fait que les banques chinoises, en particulier les trois plus grandes banques, ont très bien traversé la crise. Elles font des profits et leurs bilans sont sains. Elles sont donc certainement dans une position favorable pour aider le gouvernement à mettre en œuvre des politiques de stabilisation.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** À la page 6 de votre document, il est mentionné, et je cite :

L'Exposition universelle de 2010 à Shanghai est censée être la plus grande du genre jamais organisée. Le pavillon du Canada sera un immeuble impressionnant qui offrira aux gouvernements, aux organisations et aux entreprises du Canada une occasion d'établir des rapports avec des partenaires, des clients et des décideurs chinois.

Avec son slogan « Meilleure ville », l'Expo doit surtout transformer Shanghai en ville verte. Cependant, les organisateurs de l'Exposition ont d'ores et déjà annoncé que 60 p. 100 des bâtiments, tous financés par des pays participants, seront détruits, soit des tonnes d'acier, de ciment et de verre qui seront gaspillées et qui vont polluer la future ville verte de Shanghai. Savez-vous si déjà le bâtiment canadien fera partie des bâtiments qui seront détruits?

[Traduction]

**M. Sunquist :** Honnêtement, je n'en ai aucune idée. L'idée était que les pavillons seraient construits et demeureraient ouverts après l'exposition. Je n'ai pas le calendrier. Je vais m'informer auprès de Patrimoine canadien et je transmettrai la réponse demain au greffier.



It is a sizable investment from Canada; our pavilion is in the range of \$50 million to \$60 million. Seventy to 90 million people will visit this world's fair, and it is a chance for high visibility. We can use it as a focal point, as I said before, in terms of the fortieth anniversary of our relationships, it was designed that we would use this for government-to-government and business-to-business and other aspects. We will have that answer for you immediately — before you leave, for sure.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** In view of Canada's significant investment, I at least hope they keep it.

[English]

**The Chair:** I have a couple of quick questions. Although we are aware that statistics on the services side are a little more difficult to obtain, but would you be able to send us some information on that topic. That information may be useful for our discussions.

The other question relates to the global supply chain, which is becoming an issue that is difficult to identify and yet it will be as important as direct trade. Could you give us a little more information on that?

**Mr. Sunquist:** Senator, we will get you information on both topics. First, we will give you information on services and trade.

On global supply chains, let us start in Shanghai. Ten years ago, General Motors decided to build an assembly factory. All of the cars were Buicks coming from Southern Ontario. They were built here and assembled there. That was all the parts. That was a simple supply chain mechanism. They started building the parts there and Canadian companies invested in the Shanghai region with tool and die manufacturers and all the bits and pieces of it. Therefore, Canadians were involved in the GM chain in Shanghai and in China. That is now the world's largest automotive plant in the world, and we are part of it. That is one simple example.

You then talk about aircraft. Bombardier builds planes. They have bits from everywhere. I do not know how many countries in the world, but I think George Haynal had it in his testimony before you. Regardless, Chinese parts are coming into Canada on that, or whole sub-assemblies are being built there, in India or in other places. Again, that is fairly easy because it involves manufactured products crossing borders and you could somehow track it.

Then you get the technology and the creative design services happening in Montreal, Vancouver or Toronto and used by Bombardier in Korea for a project in Kuala Lumpur, but using Korean labour. Then it becomes more difficult.

Il s'agit d'un investissement important pour le Canada; notre pavillon coûtera de 50 à 60 millions de dollars. On prévoit que de 70 à 90 millions de personnes visiteront l'exposition universelle, une occasion qui offre une grande visibilité. Nous pouvons l'utiliser pour souligner, comme vous l'avez dit, le 40<sup>e</sup> anniversaire de nos relations. Le pavillon permettra notamment d'établir des rapports avec les gouvernements et les entreprises. J'aurai cette réponse rapidement — certainement avant votre départ.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Étant donné l'investissement important du Canada, j'espère au moins qu'ils le garderont.

[Traduction]

**Le président :** J'aimerais aborder rapidement deux points. Bien que nous comprenions qu'il soit un peu plus difficile d'obtenir des données statistiques sur les services, pourriez-vous nous remettre quelques renseignements à ce sujet. Cette information pourrait être utile à nos discussions.

L'autre point concerne la chaîne d'approvisionnement mondiale qui devient un enjeu difficile à identifier, et qui pourtant sera aussi important que les échanges directs. Pouvez-vous nous renseigner un peu à ce sujet?

**M. Sunquist :** Sénateur, nous vous fournirons de l'information sur ces deux sujets. Premièrement, nous allons vous renseigner sur les services et le commerce.

Dans le cas des chaînes d'approvisionnement mondiales, commençons à Shanghai. Il y a 10 ans, General Motors a décidé de construire une usine d'assemblage. Les automobiles étaient des Buick en provenance du Sud de l'Ontario. Ces voitures étaient construites ici et assemblées là-bas. Je veux dire toutes les pièces. Il s'agissait d'une simple chaîne d'approvisionnement. Puis, ils ont commencé à construire les pièces là-bas et des entreprises canadiennes ont investi dans la région de Shanghai avec des fabricants d'outils et de matrices et d'autres produits connexes. Ainsi, les Canadiens participaient à la chaîne de GM à Shanghai et en Chine. Cette usine est maintenant la plus grande usine de montage d'automobiles au monde, et nous en faisons partie. Il s'agit d'un seul exemple.

Examinons maintenant les avions. Bombardier fabrique des avions. Pour ce faire, il utilise des pièces qui proviennent du monde entier. Je ne sais pas combien de pays y participent, mais je pense que George Haynal en avait parlé lors de son témoignage. De toute façon, des pièces faites en Chine entrent au Canada, ou des sous-ensembles complets sont fabriqués en Chine, en Inde ou ailleurs. Encore une fois, les statistiques sont assez faciles à obtenir parce qu'il s'agit de produits fabriqués qui traversent des frontières et qui peuvent être suivis.

Il y a ensuite la technologie et les services de conception qui sont obtenus à Montréal, Vancouver ou Toronto, et utilisés par Bombardier en Corée dans le cadre d'un projet à Kuala Lumpur, réalisé avec de la main-d'œuvre coréenne. Ici, la situation se complique.

I think business has been ahead of government in terms of addressing the global supply chain issues. We are fully involved in it. We have a division that does little other than global supply chains. If you take the aircraft industry, a few years ago, if you were trying to sell to Airbus, you went to Toulouse, France. That was it. Today if you want to do avionics for Airbus you go to Honeywell in Chicago, because they are the platform provider of avionics.

We are chasing this in all of its factors, whether it is simplistic bits and pieces or more difficult technologies and services. Clearly, China is one of the largest assemblers of many things, but Vietnam, Singapore and Japan are also involved.

Most of it is still in the United States and this is why export statistics do not always make sense. We may be selling to China, but doing it via products where final assembly is in the United States. That happens quite often, so we are overstating our exports to the United States and understating them to China. We do not know by what factor. It is like in the cattle industry where you raise a cow in an Alberta feedlot and where does the meat go? The export from Canada is all to the U.S.

We have a special project with Statistics Canada on this issue. We are trying to look at the impact of these kinds of things. I know that the committee was looking for this kind of information too and having some difficulty and some frustration, I think, trying to grapple with that issue.

We can provide you with additional information on global supply chains as well, if you would like.

**The Chair:** We would appreciate that and anything else you can think of to assist us in the analysis of the Chinese issues. If you have any ideas of items we might pursue we would appreciate that information as well. Obviously, we want our report be as complete as possible.

**Senator Housakos:** What percentage of exports from Canada to China are broken down in the four sectors of raw material exports, finished good exports, service sector exports and technologies? Even if you do not have the statistics handy, I would venture to say the largest percentage of trade is in raw materials.

As Canadians through the years, we have always focused on our strength, which is exporting our energy, our steel, our lumber and raw materials to developing countries, wherever markets require them. It has been a challenge when we have been doing trade with the United States through the years of trying to ensure our finished goods take up a good chunk of the market and stay competitive.

Je pense que les entreprises ont devancé le gouvernement à l'égard des enjeux liés aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Nous sommes entièrement engagés dans ce dossier. Une de nos directions travaille à peu près uniquement sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Prenons par exemple l'industrie aéronautique. Il y a quelques années, pour vendre des produits à Airbus, il suffisait d'aller à Toulouse, en France. Aujourd'hui, pour travailler dans le domaine de l'avionique avec Airbus, il faut rencontrer Honeywell à Chicago, car il est le fournisseur de base en avionique.

Nous étudions tous les facteurs, des simples petites pièces aux aspects complexes des technologies et des services. Clairement, la Chine est l'un des plus importants assembleurs de divers produits, mais il y a aussi le Vietnam, Singapour et le Japon.

La plus grande partie est encore aux États-Unis et c'est pourquoi les statistiques d'exportations n'ont parfois aucun sens. Nous pouvons vendre des produits à la Chine, mais l'assemblage final de ces produits est fait aux États-Unis. Puisque cette situation se produit assez souvent, nous surévaluons nos exportations aux États-Unis et nous sous-évaluons celles vers la Chine. Nous ignorons dans quelle proportion. C'est comme dans le secteur de l'élevage des bovins dans les parcs d'engraissement de l'Alberta. Où la viande est-elle expédiée? Toute l'exportation canadienne est destinée au marché américain.

Nous avons mis sur pied un projet spécial avec Statistiques Canada à ce sujet. Nous tentons d'étudier les incidences de ces facteurs. Je sais que votre comité cherche également ces renseignements, et qu'il éprouve certaines difficultés et une certaine frustration à comprendre cet enjeu.

Si vous le désirez, nous vous fournirons des renseignements additionnels sur les chaînes d'approvisionnement mondiales.

**Le président :** Nous aimerions beaucoup avoir des renseignements additionnels, ainsi que toute autre aide supplémentaire que vous pourriez nous apporter dans l'analyse des enjeux chinois. Si vous avez des idées sur des aspects qui pourraient nous intéresser, nous apprécierons également ces renseignements. Il va sans dire que nous voulons que notre rapport soit le plus complet possible.

**Le sénateur Housakos :** Quels pourcentages des exportations canadiennes en Chine sont occupés par les matières premières, les produits finis, les services et la technologie? Même si vous n'avez pas ces statistiques sous la main, j'aurais tendance à penser que la plus grande partie des exportations concerne les matières premières.

Pendant des années, les Canadiens se sont concentrés sur leurs forces, c'est-à-dire l'exportation de notre énergie, notre acier, notre bois d'œuvre et nos matières premières vers les pays en développement, selon les besoins du marché. Après des années d'échanges commerciaux avec les États-Unis, il n'est pas facile de veiller à ce que nos produits finis occupent une partie importante du marché et qu'ils demeurent concurrentiels.



I think it is fair to say that over the last two decades, the Canadian manufacturing sector has been challenged by the emerging markets such as China. What can we do to better prepare our finished product sector to be able to compete in the Chinese market and get as much out of that market as possible?

We are talking about a market of 1 billion people, which will be getting stronger. Their buying power will become more prevalent. What do we need to do to get that sector of the Canadian market well positioned to compete in the Chinese market?

**Mr. Sunquist:** There are two parts to that question. I have quite a statistical annex and analysis that I will give you. I do not have it totalled by those groups but we can do that. We have the whole thing here. That is not a problem.

The second part of your question concerns commodities and commodities-based trading. When I was a youngster, we were told our strength was in raw materials. Then we grew up believing that high tech and other products were the way of the future. When you look at the strength of the Canadian dollar today, it is all around commodity pricing — kind of a petrodollar, in some ways. When you look at that, you realize that the strength of Canada, whether it is uranium, wheat, iron ore or steel, is still the strength of Canada.

All of our market studies, all our real sectoral interventions are on either services or manufactured products. We are giving information to SMEs and larger companies on those issues. If you find environmental technology or some other product, our people on the ground are trying to find the opportunities and networks for those Canadian companies.

Every company needs to have a China policy. The policy might be not to go to China, because it is expensive, it takes time and you need to have deep pockets to get there. However, you still need that China policy; you need to have thought through it or you have to think about it in the sense that there may be a Chinese company in the same sector. Therefore, the Chinese market is of interest to you, but they are selling into the U.S. now, so your U.S. market is under attack, or they are selling in Moose Jaw and you are from Moose Jaw, and suddenly you are under attack in your home market.

There are three different parts to that. Every Canadian company needs to have a China policy related to where the competition is coming from.

What we can do to help, mostly for those companies looking at the global response in either their primary markets or China itself, is to provide them with the market intelligence of what the competition is doing, who the decision makers are and how they can be successful.

Je pense qu'on peut dire qu'au cours des deux dernières décennies, le secteur manufacturier canadien a été remis en question par les marchés en émergence tels que la Chine. Que pouvons-nous faire pour aider notre secteur des produits finis à faire concurrence au marché chinois et à gagner la plus grande part possible de ce marché?

Nous parlons de marché d'environ un milliard de personnes qui deviendra encore plus fort. Son pouvoir d'achat deviendra encore plus prédominant. Que faut-il faire pour que ce secteur du marché canadien soit bien placé pour faire concurrence dans le marché de la Chine?

**M. Sunquist :** Cette question comporte deux volets. Je vais vous remettre l'analyse statistique et l'annexe assez importantes que j'ai en main. Je n'ai pas les totaux selon ces groupes, mais on peut le faire. Nous avons tout ce qu'il nous faut ici. Cela ne pose aucun problème.

Le deuxième volet de votre question concerne les marchandises et le commerce des produits de base. Quand j'étais jeune, on nous disait que notre force se trouvait dans les matières premières. Puis nous avons grandi en croyant que la haute technologie et d'autres produits représentaient l'avenir. Si l'on regarde la force du dollar canadien d'aujourd'hui, il a une incidence sur prix des marchandises — dans un certain sens un peu comme un pétrodollar. Dans cette situation, nous réalisons que les forces du Canada, c'est-à-dire l'uranium, le blé, le minerai de fer ou l'acier, sont toujours les mêmes.

Toutes nos études de marché, toutes nos véritables interventions sectorielles visent des services ou des produits fabriqués. Nous donnons de l'information aux petites et aux moyennes entreprises, ainsi qu'aux grandes sociétés, sur ces enjeux. Lorsque les Canadiens développent une technologie environnementale ou un autre produit, nos représentants sur le terrain cherchent des possibilités et des réseaux qui seraient utiles aux entreprises canadiennes concernées.

Toutes les entreprises doivent se doter d'une politique sur la Chine. La politique peut être de ne pas faire affaire en Chine parce que cela coûte cher, que cela prend du temps et qu'il faut les fonds nécessaires pour y parvenir. Toutefois, il faut quand même avoir une politique sur la Chine; il faut analyser la situation ou se demander s'il existe une entreprise chinoise dans le même secteur. Le marché chinois vous intéresse, mais une entreprise vend présentement ses produits aux États-Unis et votre marché américain est en danger; ou elle vend ses produits à Moose Jaw où vous êtes établi, et tout à coup votre marché local est menacé.

Il y a trois différents aspects. Toutes les entreprises canadiennes doivent avoir une politique sur la Chine analysant la provenance de la concurrence.

Ce que nous pouvons faire aider principalement les entreprises qui étudient la réponse mondiale dans leurs principaux marchés ou la Chine elle-même, est de fournir de l'information commerciale sur ce que font les concurrents, qui sont les décideurs et comment ils pourraient réussir.



We cannot make the sale for them, we cannot manufacture the product, but we can give them the information that allows them to get through the door and be competitive. After that, we have to rely on the brains and the entrepreneurial ability of Canadian companies. We are pleasantly happy with the success of Canadian companies; it is just that we need to go further.

As former Minister of Trade David Emerson used to say, if you go back 15 years ago, we would have talked about governments facilitating the private sector's success. The big change that today governments compete with governments. Therefore, it is how do we help the Canadian private sector to be successful in China or any other market?

That could be any range of things. In China, we are looking at a foreign investment protection agreement, at a number of formal agreements that would give market access for Canadian companies in different areas. When you ask how you help those companies, that is what we must do. It is the intelligence side of the marketplace and what the effects are.

Several of you asked questions around things like exchange rates. We have Canadian companies that are worried about Chinese banks paying. There are those kinds of issues that we must stay on top of on a daily basis.

**Senator Housakos:** Canada's strength has always been small- and medium-sized businesses. What are some of the challenges they face in the Chinese market in creating partnership arrangements and penetrating the market? Again, as a government, what can we do?

The big players will get in. The Bombardiers and SNC-Lavalin's of the world will find their way; they seem to muddle around wherever they need to go in the world and do well. My question concerns the small- and medium-sized companies that need the extra edge and the added value that they can bring as a Canadian product to China. What do the small- and medium-sized companies need to do? What do we need to do to get them situated to penetrate that market?

**Mr. Sunquist:** First, some of the large Canadian companies bring small companies with them. It does not matter whether you are an Alcan doing a project and have 20 or 50 or 100 sub-suppliers working for you, we work with the big companies doing the big projects to maximize Canadian content within them. That would be one.

That is particularly for those who really do not have their feet in the market already. How do you get them involved in that project? If SNC-Lavalin is building the Expo 2010 and Cirque du Soleil is doing the inside, which Canadian companies are working to provide lighting, heating and cooling? Once they become involved in a project, they have a track record and they can use it to say, yes, we are here in China and this is what we have done. That is one example, but there are many others. That is for both small and big companies.

Nous ne pouvons pas faire les ventes à leur place, nous ne pouvons pas fabriquer leurs produits, mais nous pouvons leur fournir l'information qui leur permettra d'entrouvrir la porte et d'être concurrentiels. Après cela, nous devons compter sur l'intelligence et la capacité des entreprises canadiennes. Nous sommes très satisfaits des réussites des entreprises canadiennes; nous devons seulement aller plus loin.

Comme l'ancien ministre du Commerce, David Emerson, le disait, il y a 15 ans, nous aurions parlé de gouvernements favorisant la réussite du secteur privé. Le grand changement est que les gouvernements actuels font concurrence aux autres gouvernements. Par conséquent, nous parlons de nos façons d'aider le secteur privé canadien à réussir en Chine ou dans n'importe quel autre marché.

Nous pouvons agir de différentes façons. En Chine, nous étudions un accord sur la protection des investissements étrangers, plusieurs ententes officielles qui accorderaient aux entreprises canadiennes un accès au marché dans différents domaines. Lorsque vous demandez comment nous pourrions aider ces entreprises, c'est ce que nous devons faire. Nous devons nous concentrer sur l'information sur les marchés et les effets.

Plusieurs d'entre vous ont posé des questions sur les taux de change. Des entreprises canadiennes sont préoccupées parce que les banques chinoises payent. Nous devons demeurer constamment à jour dans les enjeux de ce genre.

**Le sénateur Housakos :** La force du Canada a toujours été ses petites et moyennes entreprises. Pouvez-vous identifier certains des défis qu'elles doivent relever dans le marché chinois pour conclure des ententes de partenariats et pénétrer un marché? Ici encore, à titre de gouvernement, que pouvons-nous faire?

Les joueurs importants réussiront à entrer. Les Bombardier et les SNC-Lavalin du monde trouveront un moyen; ils semblent être capables d'entrer dans différents pays et réussir. Ma question concerne les petites et moyennes entreprises dont les produits doivent offrir un avantage supplémentaire et une valeur ajoutée qui les distingueront en Chine. Que doivent faire les petites et moyennes entreprises? Que devons-nous faire pour les préparer à pénétrer le marché?

**M. Sunquist :** Premièrement, certaines grandes entreprises canadiennes peuvent amener plus petites entreprises avec elles. Peu importe si vous êtes Alcan en train de réaliser un projet et que 20 ou 50 ou 100 sous-fournisseurs travaillent pour vous; nous travaillons avec la grande entreprise qui réalise des projets d'envergure afin d'en maximiser le contenu canadien. C'est une façon possible.

Il est particulièrement question des entreprises qui n'ont aucune présence dans le marché. Comment peut-on les faire participer au projet? Si SNC-Lavalin participe à la construction de l'Exposition universelle de 2010 et que le Cirque du Soleil réalise l'intérieur, quelles entreprises canadiennes fournissent l'électricité, le chauffage et la climatisation? Après avoir participé à un projet, les entreprises ont des antécédents qui confirmeront qu'elles sont présentes en Chine et ce qu'elles ont fait. Cela n'est qu'un seul exemple, mais il y en a plusieurs. Ceci est vrai tant pour les petites entreprises que pour les grandes.

How do you do that? The second part is that most of our effort goes to the SMEs, whose issue is usually with working capital. They will not make a sale on the first visit and that will mean three, possibly four trips. The government could provide the financing through EDC for the project. The government could help with other things, on the intelligence side. SMEs might have a vice-president of production, but they do not have a vice-president of international marketing. How do you help them there? A grouping of companies can solve problems.

**Ms. Kitnikone:** We recognize that the small- and medium-sized enterprises face different challenges in the China market. In some instances it might be that they need to look carefully at their market plan, at their corporate plan, and decide, as Mr. Sunquist said, that China is just not in the cards for them now. However, for those enterprises that have what we think is the right fit, if we determine there is an opportunity here in the sector for Canadian products, there are creative ways we can help. When I say "we," I mean our colleagues out in the field in Shanghai and on the ground in Chongqing, Guangzhou and Hong Kong. I will give you an example of what we have been doing.

In the agri-food sector, in finished products, Hong Kong is a very sophisticated market where consumer spending and disposable income is quite high. The High Commission has organized what they call the virtual trade fair. We have a big trade board room; the Canadian companies ship in a few of their products, juices, drinks and similar products. We invite Hong Kong buyers to the High Commission and then we set up the video conference so the Hong Kong buyers can taste the products and they get a chance to talk to Canadian businesses. This is all done virtually. The company might have to stay up overnight in Canada, but they save on the plane ticket to the market, because it is a big-ticket item for them to be spending money on plane tickets flying back and forth.

We also have virtual sector newsletters. For instance, in Shanghai, the global value chain is a key area of concentration. In the automotive and information communication technology area, two areas that the consul general is focusing on, the trade commissioner would have the virtual sector newsletter distributed through our virtual trade commissioner network. The company can sign up for those. They would have access to these newsletters and to opportunities and contacts that might benefit them. If they are interested and want to follow up, they can get in touch with our trade commissioner by email, which is fairly inexpensive.

We think of ways to use technologies as well as the knowledge of our trade commissioners on the ground to help Canadian companies, SMEs, to break into the market.

Comment est-ce que nous faisons cela? Le deuxième aspect est que nous consacrons la grande partie de nos efforts aux petites et moyennes entreprises, dont le problème est habituellement le fonds de roulement. Les ventes ne se font pas lors de la première visite; trois ou quatre visites sont parfois nécessaires. Le gouvernement peut financer le projet par l'entremise d'Exportation et développement Canada. Le gouvernement peut aider avec d'autres aspects, notamment les renseignements. Les petites et moyennes entreprises ont parfois un vice-président de la production, mais aucun vice-président pour le marketing international. Comment pouvons-nous les aider? Un regroupement d'entreprises pourrait permettre de résoudre les problèmes.

**Mme Kitnikone :** Nous reconnaissons que les petites et moyennes entreprises font face à des défis différents dans le marché chinois. Dans certains cas, elles devront peut-être examiner soigneusement leur plan de mise en marché, leur plan d'affaires et de décider si, comme M. Sunquist l'a mentionné, la Chine est une possibilité réelle. Par contre, dans le cas des entreprises qui ont ce que nous croyons être un bon profil, si nous établissons qu'il existe une possibilité pour un produit canadien dans un secteur, nous pouvons aider de manières créatives. Lorsque je dis « nous », je parle de nos collègues qui travaillent à Shanghai, à Chongqing, à Guangzhou et à Hong Kong. Je vais vous donner un exemple de ce que nous faisons.

Dans le secteur agroalimentaire, Hong Kong est un marché très sophistiqué pour les produits finis, car les dépenses de consommation et le revenu disponible sont assez élevés. Le haut-commissariat a organisé ce qu'il appelle une foire commerciale virtuelle. Nous avons une grande salle à notre disposition. Les entreprises canadiennes expédient certains produits, jus, boissons, et cetera. Les acheteurs de Hong Kong sont ensuite invités au haut-commissariat pour goûter aux produits et nous organisons une vidéoconférence qui leur permet de parler avec les représentants des entreprises canadiennes. Tout cela est fait de manière virtuelle. Les représentants des entreprises seront peut-être obligés de rester debout pendant la nuit au Canada, mais n'ont pas besoin d'acheter des billets d'avion pour contacter le marché. L'achat de billets d'avion pour aller et revenir peut représenter une dépense importante.

Nous avons également des bulletins virtuels pour les secteurs. Par exemple, à Shanghai, la chaîne de valeur mondiale est un secteur de concentration clé. Dans le secteur de l'automobile et de la technologie de l'information et des communications, deux secteurs prioritaires pour le consulat général, le délégué commercial ferait distribuer le bulletin sectoriel virtuel par le biais du réseau du délégué commercial virtuel. Les entreprises peuvent s'y abonner, prendre connaissance des bulletins et des occasions d'affaires, et savoir qui pourraient les aider. Si elles sont intéressées et veulent faire un suivi, elles peuvent communiquer avec notre délégué commercial par courriel, ce qui ne coûte pas très cher.

Nous trouvons des façons d'utiliser les technologies ainsi que les connaissances de nos délégués commerciaux sur place pour aider les entreprises canadiennes, les petites et moyennes entreprises, à pénétrer le marché.



**Mr. Sunquist:** We also have 18 regional offices across Canada. This is important, particularly for new-to-market or smaller companies. They can talk to someone in their local neighbourhood. They can get the information they need, focused, pinpoint information on China or wherever else. It allows companies to make decisions without spending a lot of money.

**The Chair:** It is likely a very good point that we will include in our report for the purposes of helping you get more business.

**Senator Smith:** Ms. Kitnikone, you used a good phrase, “right fit.” To go back to your point, anything that has to do with labour costs, we will never be competitive unless in some unique, high-tech way, and raw materials and things like that. One thing that did intrigue us on our trip to Russia, up in Siberia we were not near the Kinross gold mine but we certainly heard a lot about it. We also saw many Canadians, mostly from Alberta, for oil technology. The similarities between Russia and Canada make for some unique opportunities for Canada.

This may sound far off, but I want to explore an odd area, the impact of the increasing immigration of people from China to Canada.

I am looking forward to the trip to China. My first time there was 35 years ago when Mao was still alive. At that time, no one was getting out. You would not see a commercial sign or advertising. The Red Guard would come every day to talk about Chairman Mao's thoughts from the Red Book; it was unreal.

More and more we see the market economy becoming really rooted. The numbers are staggering; the four to one numbers and \$10 billion and \$40 billion are unbelievable.

There has been more of a flow of immigration from India for a number of years. Now, it is sort of nip and tuck between India and China each year, but I am aware of many well-established Indian business people who have been here quite a while who are helping to make things happen back and forth.

Do you see much happening with people who have come to Canada in recent years? Maybe it takes a generation or two of doing business and being aware of opportunities that might be the right fit for Canadians over there. These people need personal connections and the network that comes with them to start these types of businesses. Is that starting to happen a bit? What can you tell us about that?

**Mr. Sunquist:** You address a question that I should have answered in my opening remarks. The largest diaspora in Canada is in fact Chinese and it is larger than the Indian diaspora. It is about 1.2 million Chinese and just under 1 million of Indian descent.

**M. Sunquist :** Nous avons également 18 bureaux régionaux dans l'ensemble du Canada. Ce point est important, spécialement pour les nouvelles entreprises dans le marché ou les plus petites entreprises. Ces bureaux leur permettent de parler avec quelqu'un dans leur région. Elles peuvent obtenir l'information dont elles ont besoin ou chercher un renseignement précis sur la Chine ou un autre pays. Elles ont la possibilité de prendre des décisions sans dépenser beaucoup d'argent.

**Le président :** C'est probablement un point très valide que nous inclurons dans notre rapport afin de vous aider à augmenter les échanges.

**Le sénateur Smith :** Madame Kitnikone, vous avez utilisé une expression intéressante : le « bon profil ». Pour revenir à ce que vous avez dit, nous ne serons jamais concurrentiels dans les coûts de la main-d'œuvre, sauf dans certains cas uniques dans la technologique de pointe, les matières premières, des choses comme ça. Un des aspects qui a retenu notre attention en Russie est que lorsque nous étions en Sibérie, nous avons beaucoup entendu parler de la mine d'or de Kinross, même si nous en étions très éloignés. Nous avons également rencontré plusieurs Canadiens, originaires surtout de l'Alberta., dans les technologies liées au pétrole. Les ressemblances entre la Russie et le Canada présentent des occasions d'affaires uniques pour le Canada.

Cela peut sembler étrange, mais j'aimerais que l'on parle d'un sujet inhabituel, c'est-à-dire l'incidence de la croissance de l'immigration des Chinois au Canada.

J'ai très hâte d'aller en Chine. J'y suis allé pour la première fois il y a 35 ans alors que Mao était encore vivant. À cette époque, personne ne sortait du pays. Aucune affiche ou publicité commerciale n'était visible. À chaque jour, les gardes rouges présentaient des idées du président Mao tirées du Livre rouge; c'était surréaliste.

Nous constatons que l'économie de marché est de plus en plus ancrée. Les chiffres sont stupéfiants; des rapports de quatre pour un et des chiffres de 10 milliards et 40 milliards de dollars sont incroyables.

Pendant plusieurs années, nous avons reçu un flux d'immigration de l'Inde. Maintenant, l'Inde et la Chine sont à peu près égales, mais je sais que plusieurs entrepreneurs indiens bien établis ici depuis un bon moment aident à faire rouler les affaires.

Avez-vous observé la même chose avec ceux qui sont arrivés au Canada au cours des dernières années? Il faut peut-être avoir été en affaires pendant une génération ou deux, et être au courant des possibilités qui pourraient convenir à des entreprises canadiennes là-bas. Ces personnes ont besoin de contacts personnels et des réseaux connexes pour lancer ces entreprises. Est-ce que cela commence à se produire un peu? Pouvez-vous nous en parler?

**M. Sunquist :** Vous venez de soulever un point que j'aurais dû aborder dans mon introduction. La plus importante diaspora au Canada est en fait la diaspora chinoise qui est plus importante que la diaspora indienne. On compte environ 1,2 million de personnes d'origine chinoise, tandis qu'un peu moins d'un million sont d'origine indienne.



**Senator Smith:** There are the two categories. There is the old original Cantonese crowd and then the more recent group.

**Mr. Sunquist:** It would appear that the diaspora from China would be associated more with the smaller entrepreneurial group. We would like to have them within the government and we are trying to attract some of these people to be part of our foreign service. We would hope that more and more people would end up in senior positions in Canadian companies, as that is how you get that cultural understanding of the marketplace. You are seeing a lot of the Chinese ethnic origin in business across the country. Much of it would be around SMEs right now, but increasingly in the big companies, too.

**Senator Smith:** In terms of the Indian diaspora, there is Prem Watsa, who is huge, with a lot going back and forth. I am not aware of many from the Chinese community in that category, but I want to believe they are coming and I want to believe it will happen. Do you have that sense?

**Mr. Sunquist:** I do not think in terms of the larger ones. Li Ka-shing would be the best example. He owns 20 per cent of the ports responsible for 20 per cent of world trade. He has two sons, one being Husky Oil. You get some of that, but it is not the mainstream.

I will come back to the chair's comment after about what you could be looking at and the importance of Chinese perceptions of Canada, but it is like education. I think if you looked at one sector that is most important sector of all, it would be education marketing and getting more Chinese here, because they become your best salesmen. They are the alumni association; they are benefactors of universities; they believe in the research and development that comes from Canada, and they know us. They know Canada. There are many sectors. We talked about it in terms are SMEs and commodities.

However, long term, the biggest thing we can do involves academics at all levels, from English and French second language, to technologies, universities and graduate studies.

I do not have the right title, but there is a Chinese professors association. There are about 1,200 professors of Chinese ancestry in Canadian universities today. They have an association. It is those kinds of things we have to support and cherish.

**Senator Mahovlich:** Of the top 10 banks in the world, how many are Chinese? During the economic meltdown, many American banks closed their doors. I have not heard anything about the banking system in China. Could you comment on that?

**Mr. Sunquist:** The Canadian financial system has proven to be so strong that a number of our banks that were about twentieth in the world are now in the top 10. Exactly as you said, much of the

**Le sénateur Smith :** Il existe deux catégories. Il y a le groupe plus ancien des Cantonais et le groupe plus récent.

**M. Sunquist :** Il semble que la diaspora chinoise serait associée à un plus petit groupe d'entrepreneurs. J'aimerais que ces personnes soient présentes en plus grand nombre au sein du gouvernement et nous tentons de les attirer aux Affaires étrangères. Nous espérons qu'elles seront plus nombreuses à obtenir des postes de cadre supérieur dans les entreprises canadiennes, parce que c'est ainsi que l'on pourra comprendre la culture du marché. Un grand nombre d'entrepreneurs d'origine chinoise sont en affaires au Canada. Leur présence est présentement concentrée dans les petites et moyennes entreprises, mais ils sont de plus en plus présents dans les grandes entreprises.

**Le sénateur Smith :** Dans le cas de la diaspora indienne, il y a Prem Watsa, qui est très populaire, et beaucoup de va-et-vient. Je ne connais aucune personne de la communauté chinoise qui soit de la même catégorie, mais j'ai la conviction qu'il y en a et j'ai la conviction cela se produira. Avez-vous les mêmes impressions?

**M. Sunquist :** Je ne pense pas en fonction des personnalités importantes. Le meilleur exemple serait Li Ka-shing qui possède 20 p. 100 des ports responsables de 20 p. 100 du commerce mondial. Un de ses deux fils dirige Husky Oil. Il y a quelques cas de ce genre, mais ce n'est pas habituel.

Je vais revenir aux commentaires formulés par le président sur ce que vous pourriez étudier et l'importance des perceptions de la Chine envers le Canada. Il s'agit d'un genre d'éducation. Je pense que le secteur le plus important de tous serait le marketing et l'augmentation de la présence des Chinois au Canada, car ce sont eux qui deviendront nos meilleurs vendeurs. Il existe des associations d'anciens étudiants qui soutiennent les universités, qui croient en la recherche et au développement en provenance du Canada et qui nous connaissent. Il y a de plusieurs secteurs. Nous en avons parlé, il s'agit des petites et moyennes entreprises et des produits de base.

Toutefois, à long terme, le travail le plus important que nous devons faire est d'encourager la participation des universitaires de tous les niveaux, anglais et français langue seconde, technologies, universités et études supérieures.

Je n'ai pas son nom exact sous la main, mais il existe une association des professeurs chinois. Il y a aujourd'hui environ 1 200 professeurs d'origine chinoise dans les universités canadiennes. Ils sont regroupés au sein d'une association. C'est ce genre d'initiatives que nous devons encourager.

**Le sénateur Mahovlich :** Parmi les 10 plus grandes banques au monde, combien sont des banques chinoises? Pendant la crise économique, plusieurs banques américaines ont fermé leurs portes. Je n'ai pas entendu parler du système bancaire en Chine. Pouvez-vous nous en parler?

**M. Sunquist :** Le système financier canadien s'est révélé si solide que plusieurs de nos banques qui étaient à peu près au 20<sup>e</sup> rang mondialement figurent maintenant parmi les dix plus importantes.

competition has disappeared, but it is also because of good management and good regulation.

In China, we would talk about the strength of the financial community. If I am not mistaken, two of the Chinese banks are in the top 10, but four or five others are in the top 25 as well, so it has a very strong financial system. It is also why Canadian banks, such as the Bank of Montreal, Scotiabank and the Royal Bank have all been in China, as well as our big insurance companies, such as Manulife and Sun Life.

The financial community has some respect for each other in the sense that they can work together. This is more recent than long-standing. If you go back 10 or 15 years, could you believe the balance sheets or the risk management of the Chinese banks? It would have been questionable. Many Canadians got caught in who they were dealing with. Today, I do not want to say that the Canadian and Chinese financial systems are equally good; I think the Canadian system is far better. However, Chinese banks did not suffer the way the European banks did during the economic crisis.

**Senator Mahovlich:** We do have Canadian banks in Beijing?

**Mr. Sunquist:** I do not know if you are meeting with them in receptions, but Scotiabank and Bank of Montreal both have a presence in China. Some of the activity is lending to their corporate clients from Canada who are there, but others have representative offices there.

We will be sure to get a message to our economic counsellor and see whether they can be included in some of the receptions so you can meet some of them. You raise a good point.

**Senator Mahovlich:** My last visit to Beijing was in 1988. Hong Kong was a different place. It seems to me Hong Kong has influenced China more than China has influenced Hong Kong. Do I see that correctly?

**Mr. Sunquist:** You could ask five people and get six different opinions on that. Hong Kong was always viewed by the Chinese as their public face, going back to the 1980s. In Hong Kong, with the good banking system, the good trading companies and the globalized perception, it is clear that the policy-makers in China have learned from Hong Kong. Hong Kong, in turn, has profited from being the main financial community for all the big projects in China. It has been a mutually beneficial relationship. It is one country with a special autonomous unit.

The CCLA, the Canada-China Legislative Group, deals with the NPC, National Peoples Congress, which is in China. We do not have that with Hong Kong right now. The wealth of Hong Kong has multiplied many times over since it again became part

Vous l'avez bien dit, une grande partie de la compétition a disparu, mais c'est également en raison de la bonne gestion et d'une réglementation appropriée.

En Chine, nous parlions de la solidité de notre communauté financière. Si je ne me trompe pas, de banques chinoises sont parmi les dix premières, mais quatre ou cinq autres figurent également parmi les 25 premières, c'est donc dire que le système financier de la Chine est très solide. C'est aussi pour cette raison que les banques canadiennes, notamment la Banque de Montréal, la Banque Scotia et la Banque Royale sont en Chine, avec nos grands assureurs tels que Manuvie et Sun Life.

Les membres de la communauté financière ont un certain respect réciproque parce qu'ils peuvent travailler ensemble. Cette situation est plus récente qu'ancienne. Il y a dix ou quinze ans, auriez-vous cru aux bilans ou à la gestion du risque des banques chinoises? Nous aurions eu des doutes. Beaucoup de Canadiens se sont fait prendre par ceux avec qui ils faisaient affaires. Aujourd'hui je ne peux pas affirmer que les systèmes financiers canadiens et chinois sont aussi bons l'un que l'autre; je pense que le système canadien est meilleur. Toutefois, pendant la crise économique, les banques chinoises n'ont pas souffert comme les banques européennes.

**Le sénateur Mahovlich :** Y a-t-il des banques canadiennes à Beijing?

**M. Sunquist :** J'ignore si vous les rencontrerez à l'occasion des réceptions, mais la Banque Scotia et la Banque de Montréal sont toutes deux présentes en Chine. Une partie de leurs activités est de prêter à leurs clients corporatifs canadiens présents en Chine, mais d'autres banques ont des bureaux de représentation en Chine.

Nous communiquer avec notre conseiller économique pour lui demander s'il est possible d'inviter des représentants des banques dans certaines réceptions afin que vous puissiez faire leur connaissance. Vous avez soulevé un point intéressant.

**Le sénateur Mahovlich :** Ma dernière visite à Beijing a eu lieu en 1988. Hong Kong était un endroit différent. J'ai l'impression que Hong Kong a exercé une influence plus grande sur la Chine que la Chine l'a fait sur Hong Kong. Est-ce que je me trompe?

**M. Sunquist :** Si vous posez cette question à cinq personnes et vous obtiendrez six opinions différentes à ce sujet. Depuis les années 1980, Hong Kong a été considéré par les Chinois comme leur image publique. Hong Kong a un bon système bancaire, d'intéressantes entreprises commerciales et une vision mondiale; il est clair que les décideurs chinois ont appris des leçons de Hong Kong. De son côté, Hong Kong a été avantagé par le fait d'être la plus importante communauté financière pour tous les grands projets réalisés par la Chine. La relation fut réciproquement avantageuse. Il s'agit d'un pays avec une unité autonome spéciale.

L'ALCC, l'Association législative Canada-Chine entretient des relations avec le Congrès national du peuple en Chine. Nous n'avons pas d'organisation équivalente à Hong Kong pour l'instant. La richesse de Hong Kong s'est multipliée plusieurs



of China. It is an interesting evolution. You are right; China has learned much from that, and of course now Shanghai and Hong Kong compete for the honours.

**Senator Mahovlich:** We are known around the world for our mining expertise. Do we have many Canadian mining companies in China?

**Mr. Sunquist:** Yes, but it is one of our issues because we can explore but not exploit. Gold mines might be there, but we do not have legislation so that we can translate that into profitable ventures. We are into all sorts of mining over there, but with a lot of frustration.

**Senator Mahovlich:** We are still working on it?

**Mr. Sunquist:** Yes.

**Senator Mahovlich:** What about hockey? Do they have any arenas in Beijing?

**Mr. Sunquist:** The Chinese women have a hockey team. The Chinese men have a team, but they are kind of level C in the world pool. Their speed skaters challenge us, but hopefully we will have home-ice advantage at the Olympics.

**Senator Mahovlich:** We do not have anything to worry about for the next few years?

**Mr. Sunquist:** They won figure skating championships a couple of years, and other events. Like many countries, they put a priority on sport. There is enormous money going into sport infrastructure, for rinks and so on. Who would have thought they would win at curling? You name the sport; they are putting the money into it.

**The Chair:** Mr. Sunquist, you may wish to give some thought to an idea I just had. If the Chinese would like to trade for Frank Mahovlich, I do not know what we could get in return, but it would have to be pretty big; otherwise we would not do it.

**Mr. Sunquist:** I was posted in China when the tallest national basketball league player was there. This guy was over seven feet tall. He came to the immigration booth and we asked him in for an interview because every immigration officer wanted his autograph. That is a different issue.

There should be some exchange. Maybe future draft choices could be one Frank Mahovlich for a NBA star.

**The Chair:** You should give some thought to that and give us ideas, because we may want to put him on the market when we are there.

**Mr. Sunquist:** I would not want to comment on that.

**The Chair:** He is my old school buddy, so I would be in a lot of trouble if I did that.

fois depuis son retour à la Chine. C'est une évolution intéressante. Vous avez raison, la Chine a appris énormément de Hong Kong, et naturellement aujourd'hui Shanghai et Hong Kong se disputent les honneurs.

**Le sénateur Mahovlich :** Nous sommes mondialement connus pour nos compétences particulières dans le domaine des mines. Y a-t-il plusieurs entreprises minières canadiennes en Chine?

**M. Sunquist :** Oui, mais c'est l'un de nos problèmes parce que nous pouvons faire de l'exploration, mais pas de l'exploitation. Il y a peut-être des mines d'or, mais aucune loi ne nous permet de transformer ces activités en entreprises rentables. Nous sommes présents dans diverses exploitations minières là-bas, mais les frustrations sont grandes.

**Le sénateur Mahovlich :** Est-ce que l'on travaille toujours là-dessus?

**M. Sunquist :** Oui.

**Le sénateur Mahovlich :** Que se passe-t-il avec le hockey? Est-ce qu'il y a des patinoires à Beijing?

**M. Sunquist :** Les Chinois ont une équipe de hockey féminine. Il y a aussi une équipe masculine, mais elle est de niveau C au plan mondial. Leurs patineurs de vitesse sont forts, mais nous espérons avoir l'avantage d'être chez nous aux Jeux olympiques.

**Le sénateur Mahovlich :** Nous n'avons rien à craindre pour les prochaines années?

**M. Sunquist :** Ils ont gagné des championnats de patinage artistique pendant deux ans, et d'autres événements. Comme dans plusieurs pays, le sport est prioritaire. Une quantité énorme d'argent est investie dans les infrastructures sportives, les patinoires, et cetera. Qui aurait pensé qu'ils gagneraient au curling? Nommez n'importe quel sport; ils auront fait des investissements.

**Le président :** M. Sunquist, vous pourriez étudier une idée que je viens d'avoir. Les Chinois aimeraient peut-être échanger Frank Mahovlich. Je ne sais pas ce que nous pourrions obtenir en retour, mais cela devra être suffisamment important sinon nous n'accepterons pas.

**M. Sunquist :** J'étais affecté en Chine lorsque le plus grand joueur de basket-ball s'y trouvait. Il mesurait plus de sept pieds. Il s'est présenté un jour au kiosque de l'immigration et nous lui avons demandé de venir pour une entrevue parce que tous les agents d'immigration voulaient obtenir son autographe. Mais c'est un sujet différent.

Il devrait y avoir des échanges. Peut-être qu'un futur choix de repêchage pourrait être un Frank Mahovlich contre une étoile de la NBA.

**Le président :** Vous devriez y penser et nous donner quelques idées parce que nous pourrions décider de le vendre lorsque nous serons là-bas.

**M. Sunquist :** Je préfère ne pas me prononcer là-dessus.

**Le président :** C'est mon ancien camarade de classe, alors j'aurais beaucoup de problèmes si je faisais cela.



**Senator Zimmer:** Common to many emerging markets is the presence of barriers to investments. Foreign companies operating in emerging economies cite problems with a lack of transparency in the certification process, burdensome requirements and long processing times for certifications, and since 9/11, it has been a tough balance. There is the desire to engage in open markets but at the same time ensure that our countries are secure; it is a tough call.

Can you describe some of these barriers to investment and provide a few examples of how they affect Canadian businesses' ability to invest and operate in China? In your opinion, which barriers to investment are the most serious and how might they be overcome?

**Mr. Sunquist:** In most cases, investment into China by Canadian companies is by a region or even by a municipality. For instance, when Manulife first went into China, it was for one city. To invest a huge amount of resources for marketing or anything else in one location is difficult. We just talked about the mining situation. People are going on spec because they believe the legislation will change to allow them to not only explore but to exploit the resources.

This gets back to questions raised by others around the table about the legislation in China becoming more regional as it evolves from a centrally controlled type of economy.

Going to Shanghai makes it easier because it is farther from Beijing. They are getting rid of the regulatory processes. The former minister of commerce is now the party secretary in Chongqing. They are using it as a model to bring in foreign investment. The most difficult part about investing in China is that it is regional or even local, so companies have to gauge whether the market exists for them the way they want it.

The lack of transparency issue was greater than it is today but it is still there. I do not want to mislead you, but there are more Western law firms and people who understand how to get through the myriad of issues. I addressed questions like standards in working with the Canadian Standards Association Group to do MOUs for joint recognition of electrical standards. There are many issues.

You have to remember that the bad part of bureaucracy was perfected in China. It is rules based. Therefore it is much easier and less risky for an official to follow the rules as opposed to looking for a way around them.

Our investment is relatively low compared to a number of other countries. If others are finding the way and the will to do it, then we have to do something about that.

**Le sénateur Zimmer :** Les obstacles aux investissements sont fréquents dans les marchés émergents. Les entreprises étrangères qui sont présentes sur les marchés des économies émergentes déplorent le manque de transparence, la lourdeur et la longueur du processus d'agrément, et depuis le 11 septembre, l'équilibre est difficile à maintenir. D'un côté, nous désirons participer aux marchés ouverts, mais en même temps, nous voulons nous assurer que nos pays sont sûrs; c'est une décision difficile.

Pouvez-vous décrire certains des obstacles aux investissements et pouvez-vous fournir des exemples de leur incidence sur la capacité des entreprises canadiennes d'investir et de mener des activités en Chine? À votre avis, quels obstacles aux investissements revêtent le plus d'importance et comment serait-il possible de les surmonter?

**M. Sunquist :** Dans la plupart des cas, les entreprises canadiennes investissent dans une région ou même dans une municipalité de la Chine. Par exemple, la première fois que Manuvie est allée en Chine, c'était dans une ville. Investir des montants substantiels pour les ressources de marketing ou autres à un même emplacement est difficile. Nous venons de parler de la situation des mines. Les gens entreprennent des activités d'exploration parce qu'ils croient que les lois vont changer et qu'ils pourront non seulement explorer, mais également exploiter les ressources.

Cela nous ramène aux questions soulevées par d'autres personnes sur le fait que les lois en Chine deviennent plus régionales à mesure qu'elle s'éloigne d'une économie contrôlée par l'administration centrale.

Il est plus facile d'aller à Shanghai parce que cette ville est loin de Beijing. Elle élimine progressivement les processus réglementaires. L'ancien ministre du Commerce est maintenant le secrétaire du parti à Chongqing. Le gouvernement l'utilise à titre de modèle pour encourager l'investissement étranger. En Chine, le plus difficile est que l'investissement doit être régional, et parfois même local, ce qui oblige les entreprises à déterminer si le marché qui existe est bien celui qu'elles recherchent.

Le problème du manque de transparence était plus important autrefois qu'il ne l'est aujourd'hui, mais il existe encore. Je ne veux pas vous induire en erreur, mais il y a un plus grand nombre de cabinets d'avocats occidentaux et de personnes qui comprennent comment naviguer dans une myriade de problèmes. J'essaie de régler les questions comme celles touchant les normes en travaillant avec le Groupe CSA à la préparation de protocoles d'entente sur la reconnaissance conjointe des normes électriques. Les enjeux sont nombreux.

Vous devez vous rappeler que l'aspect négatif de la bureaucratie a été perfectionné en Chine. Les règlements sont partout. Par conséquent, il est beaucoup plus facile et moins risqué pour un représentant de respecter les règlements que de chercher à les contourner.

Notre investissement est relativement peu élevé par rapport à plusieurs autres pays. Si les autres trouvent des façons et qu'ils ont la volonté requise, alors nous devons faire quelque chose à ce sujet.

**Ms. Kitnikone:** I had the honour to serve in both India and China. I do not know where the bureaucracy was perfected, whether in India or in China. In spite of what Mr. Sunquist has said, the UN has some interesting statistics in its review. China is the third largest investment destination just behind the U.S. and the U.K. Clearly, despite the barriers, it is a popular investment destination.

We are concerned about the lack of transparency. This is mainly because much of the Canadian investment interest in China is in the mining sector, natural resources. The difficulty, as Mr. Sunquist mentioned earlier, has to do with the fact that we cannot exploit what we have explored. More than that, much of our strength is in the area of advanced technology and we would like to benefit from that with investment in China but we are concerned about the intellectual property protection element, IPR.

China has fairly acceptable legislation on IPR; its failing is on the implementation. When a Chinese company gets into copyright infringement, the case may be heard by a local court and at times, local politics become involved. This situation can result in an outcome with which we do not agree. This is why we would like to conclude a FEPA agreement with China. Such an agreement would provide for a greater degree of predictability for our companies interested in investing there. Until we can conclude the agreement and can use due process in China, we have other mechanisms, such as the annual Joint Economic and Trade Commission that we have at the deputy minister level with China. They are a working group that has been struck under the JETC to review IPR issues. The minister of commerce, who is our counterpart in this, demonstrated great willingness to hear our case. We raised with them a recent case concerning companies such as Corel. There are mechanisms to ensure that the Chinese government is aware of the interest that Canadian companies have, and that it might be an advantage to them if they were to strengthen their own IPR implementation process.

During the recent visit here, the vice-minister of commerce, who was responsible for the investment portfolio, indicated that he is very aware of the importance of IPR because China is taking on a great deal of research and development to advance its industry from basic manufacturing to a more value added industry. It is in the interest of China to look at IPR protection because it is experiencing exponential growth in research and development and publication. It could be an interesting development as the Chinese become more and more active in that area.

**The Chair:** Thank you for coming here to help us to understand some of these complex issues. I am sure we will get back to you in the not-too-distant future, not only to talk about some of the other countries but also to review some of the findings that we will put into our report.

**Mme Kitnikone :** J'ai eu l'honneur de servir en Inde et en Chine. J'ignore si la bureaucratie a été perfectionnée en Inde ou en Chine. Malgré ce que M. Sunquist a dit, les Nations Unies ont présenté des statistiques intéressantes. La Chine arrive au troisième rang mondial des destinations de l'investissement derrière les États-Unis et le Royaume-Uni. De toute évidence, malgré les barrières, il s'agit d'une destination populaire pour l'investissement.

Le manque de transparence nous préoccupe, principalement parce que l'intérêt envers l'investissement canadien en Chine est surtout dans le secteur des mines et des ressources naturelles. La difficulté, comme M. Sunquist l'a mentionné plus tôt, est que nous ne pouvons pas exploiter ce que nous avons exploré. En outre, une grande partie de nos forces est dans le secteur de la technologie de pointe, et nous aimerions en profiter dans le cadre de l'investissement en Chine. Nous sommes cependant préoccupés par la protection de la propriété intellectuelle, les droits de propriété intellectuelle.

La Chine a une loi assez acceptable sur les droits de propriété intellectuelle; son problème concerne l'application. Lorsqu'une entreprise chinoise est dans une situation de violation du droit d'auteur, il est possible que le cas soit soumis à un tribunal local, et parfois la politique locale s'en mêle. Cette situation peut aboutir à un résultat avec lequel nous sommes en désaccord. C'est pourquoi nous aimerions conclure un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers avec la Chine. Un accord de ce genre fournirait une plus grande prévisibilité aux entreprises canadiennes intéressées à investir en Chine. En attendant d'avoir un accord et une procédure judiciaire équitable en Chine, nous pouvons faire appel à d'autres mécanismes, tels que la Commission mixte sur l'économie et le commerce annuelle que nous avons au niveau du sous-ministre avec la Chine. Un groupe de travail a été formé dans le cadre de la Commission afin d'étudier les enjeux relatifs aux DPI. Le ministre du Commerce, qui est notre homologue dans ce domaine, a fait preuve d'une grande volonté à entendre notre cause. Nous avons soulevé dernièrement avec eux un cas concernant les entreprises telles que Corel. Des mécanismes nous permettent de mettre le gouvernement chinois au courant des intérêts des entreprises canadiennes, et qu'il pourrait bénéficier du resserrement de son propre processus de mise en œuvre des DPI.

Au cours de sa récente visite ici, le vice-ministre du Commerce, qui est responsable du portefeuille d'investissement, a indiqué qu'il était très conscient de l'importance des DPI parce que la Chine consacre beaucoup d'efforts à la recherche et au développement afin de faire passer son industrie de fabrication de base à une industrie à valeur ajoutée. Il est dans l'intérêt de la Chine de tenir compte de la protection des DPI parce qu'elle connaît une croissance exponentielle dans la recherche et le développement, ainsi que dans la publication. Cela pourrait être une amélioration intéressante à mesure que les Chinois deviendront plus actifs dans ces domaines.

**Le président :** Je vous remercie d'essayer de nous faire comprendre certains de ces enjeux complexes. Je suis certain que vous reviendrez bientôt, non seulement pour nous parler d'autres pays, mais aussi pour discuter de certaines des conclusions de notre rapport.

**Mr. Sunquist:** Mr. Chair, the members of this committee travelling to China will meet with senior people. Keep in mind that much of it is about the perception of Canada and the perception of Canadian companies. If you were to look at public policy or talk to the NPC or talk about Chinese business associations, ask how they see Canada as a partner. How do they see Canadian companies? Is it lack of aggressiveness? Is it lack of product? Are the companies too small? It would help you in your report and it would certainly help me to understand from your interlocutors just how they see Canada. In a big way, it would tell us where we have to spend our priority time and attention over the next weeks, months and years.

Thank you for this opportunity. I wish you well on the trip. I can assure you that our ambassador — our minister responsible for economics and commerce — is looking forward to your visit, as are the Chinese.

**The Chair:** Thank you.

(The committee continued in camera.)

**M. Sunquist :** Monsieur le président, les membres du Comité qui voyageront en Chine rencontreront des hauts dirigeants. N'oubliez pas qu'il est surtout question de leur perception du Canada et des entreprises canadiennes. Que vous étudiez la politique gouvernementale, ou que vous parliez avec le CNP ou des associations chinoises de gens d'affaires, informez-vous sur leur vision du Canada à titre de partenaire. Que pensent-ils des entreprises canadiennes? Est-ce que nous manquons de dynamisme? De produits? Les entreprises sont-elles trop petites? Ces réponses vous aideront à préparer votre rapport et elles m'aideraient certainement à comprendre comment vos interlocuteurs perçoivent le Canada. D'une manière globale, cela nous montrerait quelles devraient être nos priorités pendant les prochaines semaines, mois et années

Je vous remercie de m'avoir offert cette occasion. Je vous souhaite un bon voyage. Je vous assure que notre ambassadeur — notre ministre responsable de l'économie et du commerce — attend avec impatience votre visite, tout comme les Chinois.

**Le président :** Merci.

(Le comité poursuit ses travaux à huis clos.)





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Tuesday, November 3, 2009**

*Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University:*

Fen Hampson, Director.

**Wednesday, November 4, 2009**

*Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister (Asia and Africa) and  
Chief Trade Commissioner;

Ping Kitnikone, Director, North Asia Commercial Relations;

Eric Walsh, Director, North Asia Relations.

#### TÉMOINS

**Le mardi 3 novembre 2009**

*Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton :*

Fen Hampson, directeur.

**Le mercredi 4 novembre 2009**

*Affaires étrangères et Commerce international Canada :*

Ken Sunquist, sous-ministre adjoint (Asie et Afrique) et délégué  
commercial en chef;

Ping Kitnion, directrice, Relations commerciales avec l'Asie du Nord;

Eric Walsh, directeur, Relations avec l'Asie du Nord.



CA1  
YC23  
F71



Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs and International Trade

# Affaires étrangères et du commerce international

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Wednesday, November 25, 2009

Tuesday, December 1, 2009

Wednesday, December 2, 2009 (in camera)

Wednesday, December 9, 2009 (in camera)

Le mercredi 25 novembre 2009

Le mardi 1<sup>er</sup> décembre 2009

Le mercredi 2 décembre 2009 (à huis clos)

Le mercredi 9 décembre (à huis clos)

### Issue No. 19

**Fifteenth, sixteenth, seventeenth and  
eighteenth meetings on:**

The rise of China, India and Russia  
in the global economy and  
the implications for Canadian policy

### Fascicule n° 19

**Quinzième, seizième, dix-septième et  
dix-huitième réunions concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie  
dans l'économie mondiale et  
les répercussions sur les politiques canadiennes

### APPEARING:

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P.,  
Minister of International Trade and  
Minister for the Asia-Pacific Gateway

### COMPARAÎT :

L'honorable Stockwell Day, C.P., député,  
ministre du commerce international et  
ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, P.C.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Mahovlich replaced the Honourable Senator Zimmer (*November 26, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Mahovlich (*November 25, 2009*).

The Honourable Senator Stollery replaced the Honourable Senator Zimmer (*November 5, 2009*).

The Honourable Senator Wallin replaced the Honourable Senator Housakos (*November 5, 2009*).

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino

*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, C.P.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Mahovlich a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 26 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Mahovlich (*le 25 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Stollery a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 5 novembre 2009*).

L'honorable sénateur Wallin a remplacé l'honorable sénateur Housakos (*le 5 novembre 2009*).



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, November 25, 2009

(30)

*[English]*

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:55 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Smith, Stewart Olsen, Stollery, Wallin and Zimmer (12).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

**APPEARING:**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway.

The chair made an opening statement.

The Honourable Stockwell Day made a statement and answered questions.

At 5:45 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Tuesday, December 1, 2009

(31)

*[English]*

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:32 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Mahovlich, Stewart Olsen, Stollery and Wallin (10).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 25 novembre 2009

(30)

*[Traduction]*

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 55, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Jaffer, Smith, Stewart Olsen, Stollery, Wallin et Zimmer (12).

*Aussi présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**COMPARAÎT :**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

Le président prend la parole.

L'honorable Stockwell Day fait une déclaration puis répond aux questions.

À 17 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**OTTAWA, le mardi 1<sup>er</sup> décembre 2009

(31)

*[Traduction]*

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 32, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Mahovlich, Stewart Olsen, Stollery et Wallin (10).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

**WITNESSES:**

*From Port Metro Vancouver:*

Chris Badger, Chief Operating Officer;

Duncan Wilson, Director, Communications and Government Affairs.

The chair made an opening statement.

Mr. Badger made a statement and, with the assistance of Mr. Wilson, answered questions.

At 6:30 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Wednesday, December 2, 2009  
(32)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met in camera this day at 4:00 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Honourable Consiglio Di Nino, Chair, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Smith, Stewart Olsen, and Stollery (9).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament and, Karen Schwinghamer, Acting Manager, Communications Services and Media Relations.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

It was agreed that senators' staff be permitted to remain in the room.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

At 4:35 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Port Metro Vancouver :*

Chris Badger, directeur de l'exploitation;

Duncan Wilson, directeur des communications et des affaires gouvernementales.

Le président prend la parole.

M. Badger fait une déclaration puis, aidé de M. Wilson, répond aux questions.

À 18 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, le mercredi 2 décembre 2009  
(32)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 heures, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Smith, Stewart Olsen et Stollery (9).

*Aussi présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement, et Karen Schwinghamer, gestionnaire par intérim, Service des communications, Relations avec les médias.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

Il est convenu de permettre au personnel des sénateurs de demeurer dans la salle.

Conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, le comité examine une ébauche de rapport.

À 16 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, Wednesday, December 9, 2009  
(33)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met in camera this day at 4:05 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, Chair, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Smith, P.C., Stewart Olsen, Stollery and Wallin (8).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3*)

It was agreed that senators' staff be permitted to remain in the room.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

At 4:20 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the Committee*

OTTAWA, le mercredi 9 décembre 2009  
(33)

[Traduction]

Le Comité permanent des affaires étrangères et du développement international se réunit aujourd'hui à huis clos, à 16 h 5, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Smith, C.P., Stewart Olsen, Stollery et Wallin (8).

*Également présentes :* Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

Il est convenu que le personnel des sénateurs soit autorisé à demeurer dans la pièce.

Conformément à l'article 92(2)f) du Règlement, le comité examine un projet de rapport.

À 16 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :



## EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, November 25, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:55 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** I wish to welcome our special guest to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. We are delighted to have appearing before the committee today the Honourable Stockwell Day, Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway. Minister Day was first elected to the House of Commons in 2000 and re-elected in 2004, 2006 and 2008. On October 30, 2008, Minister Day was sworn in as Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway.

[*Translation*]

Mr. Minister, welcome to the Senate. You have the floor.

**The Hon. Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade, and Minister for the Asia-Pacific Gateway:** Thank you, Mr. Chair. I want to start by saying that I am grateful to the committee for its work, and I fully appreciate its concerns regarding trade with other countries, especially the three you just mentioned.

[*English*]

Basically our overall goal as government when it comes to trade and international trade is not to tell Canadian businesses where they must do business but to do everything we can to keep taxes down and lighten the load for them. As you know, the OECD has said that our business taxation regime is the most competitive among industrialized countries.

We want to keep the regulatory regime as common sense as possible and then pursue, as aggressively as we can, trade agreements with other countries. Ideally, they will be free trade agreements that remove all tariffs and decrease the regulatory regimes while increasing confidence within the investment climate so that should a Canadian business, industry, service or worker want to export a product or service, he or she can do that knowing that they are at least encumbered as possible because of the policies of the government.

That is why we are aggressive in these emerging markets, large and small, especially the three that you mentioned. For instance, I looked at your report on China and some of what you were able

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 25 novembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 35, pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je veux souhaiter à notre invité spécial la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. Nous sommes ravis que l'honorable Stockwell Day, ministre du commerce international et de la porte de l'Asie-Pacifique, compareaisse devant le comité. Le ministre Day a été élu pour la première fois à la Chambre des communes en 2000 et a été réélu en 2004, 2006 et 2008. Le 30 octobre 2008, le ministre Day a été assermenté à titre de ministre du Commerce international et de la Porte de l'Asie-Pacifique.

[*Français*]

Monsieur le ministre, nous vous souhaitons la bienvenue au Sénat. La parole est à vous.

**L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique :** Merci, monsieur le président. Premièrement, j'aimerais vous dire que j'apprécie beaucoup le travail et les préoccupations de votre comité au niveau des échanges avec les autres pays et surtout avec les trois pays que vous avez mentionnés.

[*Traduction*]

Essentiellement, en tant que gouvernement, notre objectif général sur le plan du commerce intérieur et international n'est pas d'indiquer aux entreprises canadiennes les endroits où elles doivent mener leurs activités, mais de faire tout en notre pouvoir pour limiter les impôts et alléger leur fardeau. Comme vous le savez, l'OCDE a déclaré que notre régime d'imposition des sociétés était l'un des plus concurrentiels parmi les pays industrialisés.

Nous voulons que le régime réglementaire demeure aussi sensé que possible, puis nous voulons négocier, avec toute la ténacité possible, des accords commerciaux avec d'autres pays. Idéalement, ils prendront la forme d'accords de libre-échange qui élimineront tous les tarifs douaniers et qui restreindront les régimes réglementaires, tout en augmentant la confiance dans l'investissement, de sorte que, si des entreprises, des industries, des services ou des travailleurs canadiens souhaitent exporter des produits ou des services, ils pourront le faire sachant qu'ils seront aussi peu gênés que possible dans leur entreprise en raison des politiques du gouvernement.

C'est pourquoi nous déployons autant d'énergie pour aller à la rencontre de ces nouveaux marchés, petits et grands, en particulier les trois que vous avez mentionnés. Par exemple, j'ai examiné

to see there. These are the reasons that you saw the Prime Minister in India recently, and he is travelling to China next week. We have seen an increase in trade in all three of those countries.

In looking at the “close-out” figures for 2008, moving into 2009, we think there is more to do for many reasons. That is why we are aggressively pursuing trade, investment protection agreements, science and technology agreements, and research and development. Our overall goal is to do everything we can to open up opportunities for a level playing field for Canadian producers, investors, shippers, exporters and workers, to enhance collaboration and to invigorate our own economies while at the same time invigorating economies in other countries.

We do have votes coming up, so I do not want to take any more of your time. As you know, I could go on and on because I am enthused about this particular area. However, I want to hear from you, get your advice and possibly address some questions. Therefore, I yield the floor to you, Mr. Chair, and to the members of this committee.

**The Chair:** As you know, Minister Day, the committee travelled to Russia last month and to China a couple of weeks ago. We have some personal experiences we can share with you and also some issues that we would like to raise. I have many senators on the list of questioners. You are a popular gentleman.

**Senator Stollery:** Thank you very much for being here today, Mr. Minister. As you know, we are in the midst of a complicated study involving China, India and Russia and have completed two thirds of our field trips.

I would like to quickly ask you, because you raised it, about our free trade agreements. I completely agree with you that the idea behind free trade agreements with various countries is to do away with all of the tariff/non-tariff barriers to trade for Canadian companies.

The problem seems to be that when we have free trade agreements with countries, we agree on many things, but where there are disagreements, as with the U.S., we put those issues into a dispute settlement mechanism. The fact is that the free trade agreements with various countries — and I acknowledge that there are slight differences — often do not include the difficult areas. Those are put into a dispute settlement mechanism, and then one has to question the value of a free trade agreement. The best example would be the softwood lumber issue with the United States, but there are others. I do not have to tell you about them because I am sure you are as aware of them as I am.

your rapport sur la Chine et certains des facteurs que vous avez été en mesure d'observer là-bas. C'est la raison pour laquelle le premier ministre a visité l'Inde récemment et se rendra en Chine la semaine prochaine. Nous avons observé une augmentation de nos échanges commerciaux avec ces trois pays.

Lorsque nous examinons les chiffres définitifs de 2008 et ceux du début de 2009, nous pensons que nous devons en faire davantage pour bien des raisons. C'est pourquoi nous cherchons obstinément à encourager les échanges commerciaux, à négocier des accords de protection des investissements et de coopération scientifique et technologique, et à stimuler la recherche et le développement. Notre objectif global est de faire tout en notre pouvoir pour uniformiser les règles du jeu pour les producteurs, les investisseurs, les expéditeurs, les exportateurs et les travailleurs canadiens, pour améliorer la collaboration et pour fortifier nos propres économies tout en stimulant celles des autres pays.

Nous allons devoir voter prochainement, alors je ne veux pas prendre davantage de votre temps. Comme vous le savez, je pourrais continuer encore longtemps tellement ce sujet m'enthousiasme. Cependant, je veux vous entendre, obtenir vos conseils et répondre peut-être à des questions. Par conséquent, je vous cède la parole, monsieur le président, ainsi qu'aux membres du comité.

**Le président :** Comme vous le savez, monsieur le ministre, le comité a visité la Russie le mois dernier et la Chine il y a quelques semaines de cela. Nous avons quelques expériences personnelles à partager avec vous et quelques questions à soulever. La liste des sénateurs qui désirent vous interroger est longue. Vous êtes populaire.

**Le sénateur Stollery :** Je vous remercie beaucoup d'être venu aujourd'hui, monsieur le ministre. Comme vous le savez, nous sommes en train de procéder à une étude très compliquée qui englobe la Chine, l'Inde et la Russie, et nous avons accompli les deux tiers de nos voyages.

Étant donné que vous avez soulevé la question, je voudrais vous poser des questions sur nos accords de libre-échange. Je suis complètement d'accord avec vous lorsque vous dites que les accords de libre-échange avec divers pays ont pour but d'éliminer tous les droits de douane et les barrières non tarifaires qui empêchent les entreprises canadiennes de commercer.

Le problème, c'est que, lorsque nous négocions des accords de libre-échange avec des pays, nous nous entendons sur bon nombre de sujets, mais lorsqu'il y a des désaccords, comme cela a été le cas avec les États-Unis, nous confions ces questions à un mécanisme de règlement des différends. Le fait est que, dans la plupart des accords de libre-échange négociés avec divers pays — et j'admets qu'il y a parfois de légères différences —, les secteurs problématiques ne sont pas abordés. Pour les résoudre, on a recours à un mécanisme de règlement des différends, ce qui remet en question la valeur des accords de libre-échange. La question du bois d'oeuvre qui nous a opposés aux États-Unis en est le meilleur exemple, mais il y en a d'autres. Je n'ai pas besoin de les énumérer, car je sais que vous les connaissez aussi bien que moi.



I wonder about the value of some of these agreements and the work that our officials have to do in putting them together. In many cases, we enter into a free trade agreement based on tariffs with which we have no problem, but we do not often deal with the difficult issues because they are impossible to deal with.

**Mr. Day:** In fact, a free trade agreement is struck and then a dispute settlement mechanism is agreed upon, but we do not prejudge what elements may find themselves within that particular dispute settlement mechanism.

In our NAFTA deal, we had an issue with steel products coming into Canada from the United States. When the deal was signed, everyone knew there could be some issues here, but we did not say, "Steel will be a problem, so we will put that over in the dispute settlement area." We said, "Here is the free trade deal; it includes steel. Whether it is steel, apples or anything else, if there is a dispute, here is how we will handle it." We agreed beforehand that there would be a referee and that both sides would live with the decision of the referee. That is the beauty of a dispute settlement mechanism. Without it, it is like having a hockey game without a referee; it will be a shambles. When the referee makes the call, the virtue of the game is you live with the call. You can have a video replay if you want, but still you live with the call; it is the only way the game can go on. The free trade deal is done, all the elements are agreed upon, and there is a settlement process if you run into a problem.

**Senator Stollery:** I do not want to go on. I think that question could be pursued, but I will not do so.

**Senator Wallin:** I will pursue that a bit.

Minister, could you sketch out what you see? We have learned many lessons from the Canada-U.S. Free Trade Agreement and from the North American Free Trade Agreement. Some of our subsequent deals have been more informal around the edges for reasons that you specifically lay out. It is sort of like a marriage ceremony versus a civil ceremony. What are we looking for in a trade agreement with India?

**Mr. Day:** A few days ago, India's Minister of Commerce and Industry, Minister Sharma, and I signed the official joint study to begin the scoping exercise. We will look for as full and comprehensive an agreement as possible with India.

Before we even began the discussion, they indicated one of their concerns. They said, "The agriculture sector in India is at the subsistence level." It is actually their policy to allow for and maintain one- and two-hectare farms. They looked at Canada's highly sophisticated agricultural system developed by entrepreneurial, innovative farmers over the decades and said, "You will overwhelm us; there is no way we can compete." What I said to them at that point was, "You have sensitivities in agriculture. We will take that into account while we look at this

Je m'interroge à propos de la valeur de certaines de ces ententes et des efforts que nos fonctionnaires doivent déployer pour les négocier. Dans bien des cas, nous décidons de conclure un accord de libre-échange en fonction de tarifs douaniers qui ne nous posent aucun problème mais, la plupart du temps, nous n'abordons pas les questions difficiles, car elles sont impossibles à régler.

**M. Day :** En fait, on conclut l'accord commercial, puis on s'entend sur le mécanisme de règlement des différends. Mais nous ne présumons pas des éléments qui pourraient être soumis au mécanisme.

Lorsque nous avons négocié l'ALENA, les importations d'acier américain au Canada nous posaient des problèmes. Lorsque l'entente a été signée, tout le monde savait que cette question risquait d'être problématique, mais nous n'avons pas déclaré : « L'acier nous posera des problèmes, alors mentionnons-le dans la section consacrée au règlement des différends. » Nous avons dit : « Voilà l'accord de libre-échange; il comprend l'acier. Si un différend survient à propos de l'acier, des pommes ou de quoi que ce soit d'autre, voici comment nous le réglerons. » Nous avons convenu à l'avance de faire appel à un arbitre et d'accepter tous deux sa décision, quelle qu'elle soit. C'est l'avantage d'un mécanisme de règlement des différends. Sans lui, ce serait comme jouer une partie de hockey sans arbitre; ce serait le chaos. C'est la beauté de ce sport. Lorsque l'arbitre rend sa décision, vous l'acceptez. Vous pouvez demander une reprise vidéo, mais vous acceptez tout de même la décision. C'est la seule manière de continuer la partie. L'accord de libre-échange est conclu, on s'est entendu sur tous les éléments, et un processus de règlement existe au cas où il y aurait des conflits.

**Le sénateur Stollery :** Je ne veux pas continuer sur cette tangente. Je pense que cette question pourrait être débattue plus longuement, mais je ne le ferai pas.

**Le sénateur Wallin :** Je vais approfondir un peu la question.

Monsieur le ministre, pourriez-vous exposer les grandes lignes de ce que vous voyez à l'horizon? Nous avons tiré de nombreuses leçons de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain. Certaines de nos ententes ultérieures sont beaucoup moins structurées, pour les raisons que vous avez exposées. C'est un peu comme si on comparait un mariage religieux à un mariage civil. Que cherchons-nous à accomplir en négociant un accord commercial avec l'Inde?

**M. Day :** Il y a quelques jours, le ministre indien du Commerce et de l'Industrie et moi avons signé des documents officiels visant l'établissement d'un groupe d'étude conjoint qui commencera à analyser la portée de l'accord. Nous nous efforcerons de négocier avec l'Inde un accord aussi global que possible.

Avant même que nous entamions la discussion, ils nous ont informés de l'une de leurs préoccupations. Ils ont déclaré : « Le secteur agricole indien est au niveau de subsistance. » En fait, leur politique consiste à autoriser seulement l'exploitation de fermes de un ou deux hectares et à les maintenir à cette taille. Ils ont examiné le système agricole ultramoderne qu'au cours des décennies, des agriculteurs entreprenants et novateurs ont développé au Canada, et ils ont dit : « Vous allez nous submerger; il nous sera impossible d'entrer en concurrence avec vous. » À ce moment-là, je leur ai



comprehensive trade agreement.” I then added, “By the way, we have sensitivities in agriculture, too.” I think everyone around this table knows what those are. In some cases, we agree beforehand.

A lot of our stuff says “free trade agreement.” However, if you notice the language with India, it is a comprehensive economic agreement. We are acknowledging even beforehand that we know that they have big-time sensitivities. We are telling them, “We will be sensitive to your sensitivities.” We will still look at agriculture and what we can do there, but we will seek to obtain as broad as possible an agreement with them.

We always aim for a 100 per cent tariff removal. The agreement that we signed with Belgium, Norway, Switzerland and Liechtenstein is 100 per cent tariff removal. About 98 per cent was immediate; a few areas will be extended for several years to allow industries to adjust.

We will make it as comprehensive as possible, Senator Wallin, but I cannot predict how many sectors will move to zero and how quickly.

**Senator Wallin:** We can sell them lots of potash. That will help.

**Mr. Day:** We will be selling lots of that.

There is one other thing we must keep in mind with these free trade agreements. For example, we just signed an agreement with Jordan, which is not the biggest economic power in the world. However, it is our first trade agreement with an Arab state, and Jordan has free trade agreements with other countries. Prior to this free trade agreement, there was a tariff for our producers who wanted to sell their products to Jordan. Our products were hit with a tariff when they went into Jordan. If Jordan had a free trade deal with Sweden, a business person selling the same product from Sweden into Jordan did not face a tariff barrier, whereas the Canadian business person did. Therefore, they were at a disadvantage before they even looked at the extra transportation cost. In many of these cases, the free trade agreement is to ensure that our business people have a level playing field with business people from other countries who are already operating under a free trade agreement with these countries.

**Senator Wallin:** What about the issue of intellectual property? How have we framed that?

répondu : « Certains de vos secteurs agricoles sont vulnérables. Nous en tiendrons compte lorsque nous examinerons cet accord commercial global. » J’ai ajouté ensuite : « Soit dit en passant, certains de nos secteurs agricoles le sont également. » Je pense que tout le monde assis à cette table les connaît. Dans certains cas, nous nous entendons au préalable.

Beaucoup de nos ententes portent le nom d’« accord de libre-échange ». Vous remarquerez cependant la terminologie que nous utilisons avec l’Inde; nous parlons d’un accord économique global. Nous reconnaissons à l’avance que certains de leurs secteurs sont très vulnérables et que nous en sommes conscients. Nous leur disons : « Nous serons attentifs à vos vulnérabilités. » Nous examinerons tout de même l’agriculture et ce qui peut être accompli dans ce secteur, mais nous chercherons surtout à négocier un accord aussi étendu que possible avec eux.

Nous avons toujours pour but d’éliminer tous les droits de douane. Les accords que nous avons signés avec la Belgique, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein les suppriment tous. Environ 98 p. 100 d’entre eux ont été éliminés immédiatement; dans quelques secteurs, on continuera d’imposer des droits de douane pendant plusieurs années afin de permettre aux industries de s’adapter.

Nous négocierons un accord aussi global que possible, sénateur Wallin, mais je ne peux pas prédire combien de secteurs seront exonérés et à quelle vitesse.

**Le sénateur Wallin :** Nous pouvons leur vendre beaucoup de potasse. Cela leur donnera un coup de main.

**M. Day :** Nous leur en vendrons beaucoup.

Il y a une autre chose que nous ne devons pas perdre de vue lorsque nous examinons ces accords de libre-échange. Par exemple, nous venons de signer un accord avec la Jordanie, qui n’est pas la plus grande puissance économique du monde. Cependant, c’est notre premier accord de libre-échange avec un État arabe, et la Jordanie a déjà négocié des accords de libre-échange avec d’autres pays. Avant que cette entente soit conclue, les producteurs canadiens qui désiraient vendre leurs produits à la Jordanie étaient confrontés à des droits de douane. Nos produits faisaient l’objet de tarifs douaniers lorsqu’ils pénétraient en Jordanie. Si, par exemple, la Jordanie et la Suède étaient liées par un accord de libre-échange, le commerçant suédois qui vendait un certain produit à la Jordanie n’était pas confronté à un tarif douanier, contrairement au commerçant canadien qui tentait de lui vendre le même produit. Par conséquent, les commerçants canadiens étaient désavantagés avant même de tenir compte des frais de transport supplémentaires. Dans bien des cas, nous avons négocié des accords de libre-échange pour veiller à ce que nos commerçants puissent rivaliser à armes égales avec les commerçants des autres pays qui avaient déjà conclu des accords de libre-échange avec ces pays.

**Le sénateur Wallin :** Qu’en est-il de la propriété intellectuelle? Comment gérons-nous cette question?

**Mr. Day:** Frankly, that is a big issue in many countries. To be honest, some of the countries that we are dealing with see some of our legislation as too restrictive. We look at that all the time. We believe strongly in the protection of intellectual property; that is why we have an act to that effect.

If we think it is truly too restrictive, we will consult first with our industries. Again, we are talking about comparing apples and apples. We may look at possible adjustments. However, we are strong on the issue of intellectual property and we want to ensure that we do have legislation in place to protect that.

We had to make a move about a year and a half ago because the Americans were saying that we were not properly protecting intellectual property rights when it came to the movie industry. We were allowing the copying of movies and not being aggressive enough in clamping down on those who were doing the knock-offs and selling them to other markets. If you neglect the area of intellectual property, you will wind up losing the business. The United States film industry was saying, "We will not do business in Canada if you do not get serious about clamping down on people who are doing these counterfeits and knock-offs." It is not only a matter of protecting our own intellectual property but also of ensuring those who want to invest in Canada that their things will be protected also.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Mr. Minister, after seeing what a new power China has become and understanding that its economic strength is undeniable, we realize that international standards and institutions are no longer adequate. How should international institutions, such as the World Trade Organization, the International Monetary Fund, the World Bank and the Organization for Economic Co-operation and Development, be restructured in order to accommodate China's rise in global power? And what role should Canada play in that restructuring?

**Mr. Day:** That is a good question. If not for the institutions you just mentioned and their rules, not only could China behave aggressively, but it could also fly in the face of the standards we have developed over a number of years of trade.

We need to continue being aggressive and using the tools that the institutions you mentioned put at our disposal. For instance, we used the rules of the World Trade Organization against China; I think we now have 13 or 14 cases involving iron and steel manufacturing. Through these organizations and their rules, we hope to tame China, if I can put it that way, so that it adapts to trading standards that other democratic countries have developed over a long period of time. We are going to continue using the rules of these institutions, which are very important.

**M. Day :** Franchement, c'est un grave problème dans bon nombre de pays. Pour être parfaitement honnête, certains des pays avec lesquels nous faisons affaire considèrent que certaines de nos lois sont trop restrictives. Nous examinons constamment cette question. Nous croyons fermement à la protection de la propriété intellectuelle, c'est pourquoi nous avons une loi à cet effet.

Si jamais nous constatons qu'elle est vraiment trop restrictive, nous consulterons d'abord nos industries. Encore une fois, nous parlons de comparer des pommes avec des pommes. Il se peut que nous envisagions certains rajustements possibles. Toutefois, la question de la propriété intellectuelle nous tient vraiment à cœur, et nous voulons nous assurer que nous avons une loi en vigueur pour la protéger.

Il nous a fallu prendre des mesures, il y a à peu près un an et demi de cela, parce que les Américains affirmaient que nous ne protégions pas adéquatement les droits de propriété intellectuelle de l'industrie cinématographique. Nous permettions le piratage des films et nous ne nous attaquions pas assez résolument aux personnes qui produisaient ces faux et les expédiaient dans d'autres marchés. Si l'on néglige une facette de la propriété intellectuelle, on finit par perdre ce marché. L'industrie cinématographique américaine nous a dit : « Nous ne commercerons plus avec le Canada à moins que vous ne preniez des mesures énergiques pour stopper les gens qui produisent ces faux et ces articles de bas de gamme. » Il ne s'agit pas seulement de protéger notre propre propriété intellectuelle, mais de veiller à ce que la propriété intellectuelle des gens qui veulent investir au Canada soit également protégée.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Monsieur le ministre, après avoir vu la force nouvelle que représente la Chine et avoir compris qu'il s'agit d'une force économique incontournable, on se rend compte que les institutions et les normes internationales ne sont plus adéquates. Comment pourrait-on restructurer les institutions internationales comme l'Organisation mondiale du commerce, le Fonds monétaire international, la Banque mondiale et l'Organisation de coopération et développement économique, en fonction de la montée de l'influence de la Chine dans le monde, et quel rôle le Canada devra-t-il jouer dans cet effort de restructuration?

**M. Day :** C'est une bonne question. Sans les institutions que vous avez mentionnées et sans leurs règlements, la Chine pourrait agir de manière non seulement agressive mais également envers et contre les normes que nous avons développées durant plusieurs années d'échanges.

Nous devons continuer à être agressifs et utiliser les outils que les institutions que vous avez mentionnées nous fournissent. Par exemple, nous avons utilisé les règlements de l'Organisation mondiale du commerce contre la Chine; je pense que nous avons maintenant 13 ou 14 cas avec la manufacture du fer et de l'acier. Avec l'aide de ces organisations et de leurs règlements, nous espérons apprivoiser la Chine, si je peux m'exprimer ainsi, afin qu'elle s'ajuste aux normes d'échange que les autres pays démocratiques développent depuis longtemps. Nous allons continuer à utiliser ces règlements. Les règlements de ces institutions sont très importants.



**Senator Fortin-Duplessis:** After some business meetings that we had with various levels of government in China, I jotted down some notes about needs that the country has, needs that many Canadian companies could fulfil, in my opinion. I would like to share them with you.

Among other things, the country has a lack of raw materials and transportation needs. China is also facing serious pollution problems. When we arrived in Beijing, we just could not see across the street. It was rather odd.

However, I do think that corruption in China's legal system could harm Canadian companies doing business there.

But it is becoming increasingly appealing for Canadian companies to do business with China, and I hope that you will improve their ability to infiltrate that market.

**Mr. Day:** There are a lot of problems, and I think that "problem" is the right word. Chinese companies use different pressure tactics, which can cause problems for Canadian companies.

You mentioned the problem of corruption.

**Senator Fortin-Duplessis:** Yes, it is a big problem.

**Mr. Day:** When I go there, I do not mention it, but it is a problem. That is why it is important to have agreements that protect investment. We need to force China's government to follow the rules set up by institutions.

Of course, there are still problems with the methods used by the government and companies in China, but it is important to acknowledge the progress that has been made, as the situation was no different ten years ago. After meeting with Chinese officials a number of times, I am convinced that they want to give the impression that they respect trading and investment standards. They do not like being accused of corruption.

That is why we need to be committed and to continue exerting pressure on the Chinese government and using the tools at our disposal. But we do explain to Canadian companies and investors that there are a bunch of risks, if I can use that expression. And that goes not just for China, but also for other countries that are not quite as democratic and that do not necessarily have the same legal system.

We warn Canadian companies. We tell them that when they operate in various areas, there are risks involved. In certain countries, including China, we have helped institutions set up trade tribunals and develop their institutional capacity.

Despite the progress, there are still risks, sometimes big risks. We have seen instances where a Canadian mining company bought a mine in a democratic country. After allocating the funding, Chinese companies can negotiate with the government of another country to reach a deal that cancels the contract with the Canadian company.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Suite aux séances de travail que nous avons eues avec différents paliers de gouvernement en Chine, j'ai pris des petites notes au niveau de leurs besoins que bien des compagnies canadiennes pourraient combler, à mon avis. J'aimerais vous en faire part.

Il s'agissait, entre autres, du manque de matières premières et de besoins au niveau du transport. La Chine expérimente également de graves problèmes de pollution. Lorsque nous sommes arrivés à Beijing, on ne voyait tout simplement pas de l'autre côté de la rue. C'était assez particulier.

Je crois que la corruption au niveau du système judiciaire pourrait nuire à nos compagnies canadiennes si elles y font affaires, par contre.

Enfin, il devient de plus en plus intéressant pour les compagnies canadiennes de faire des affaires avec la Chine et j'espère que vous allez les aider à mieux s'infiltrer sur ce marché.

**M. Day :** Il y a beaucoup de problèmes; je crois que le mot « problème » est le meilleur mot. Les moyens de pression des compagnies chinoises sont différents et ceci peut provoquer des situations problématiques pour nos compagnies canadiennes.

Vous avez parlé du problème de corruption.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Oui. C'est un gros problème.

**M. Day :** Quand je vais là-bas je ne le mentionne pas, mais c'est un problème. C'est pourquoi il est important d'avoir des ententes qui protègent les investissements. Il faut forcer le gouvernement de la Chine à suivre les règlements établis par les institutions.

Bien sûr, il y a encore des problèmes avec les méthodes qu'utilisent le gouvernement et les compagnies en Chine, mais c'est important de reconnaître le progrès accompli parce qu'il y a dix ans la situation n'était pas différente. Suite à plusieurs rencontres avec des fonctionnaires chinois, je suis convaincu qu'ils veulent donner l'impression qu'ils sont respectueux des normes d'échange et d'investissements. Ils n'aiment pas être accusés de corruption.

C'est pourquoi il faut s'engager et continuer à mettre la pression sur le gouvernement chinois, et utiliser les outils mis à notre disposition. Mais nous expliquons aux compagnies canadiennes et aux investisseurs qu'il y a de beaux risques, si je peux utiliser cette expression. Ce n'est pas seulement vrai pour la Chine, mais aussi pour d'autres pays qui ne sont pas aussi démocratiques et qui n'ont pas nécessairement le même système judiciaire.

Nous mettons en garde les compagnies canadiennes. Nous leur disons que lorsqu'elles oeuvrent dans des domaines différents, il y a des risques. Dans certains pays, y compris la Chine, nous avons apporté aux institutions l'aide nécessaire au développement de tribunaux d'échange et au développement de leurs capacités institutionnelles.

Malgré le progrès, il y a encore des risques et, parfois, de grands risques. Nous avons vu des exemples où une compagnie minière canadienne a acheté une mine dans un pays démocratique. Après avoir accordé les fonds, les compagnies chinoises peuvent discuter avec le gouvernement d'un autre pays afin d'en arriver à une entente qui annule le contrat avec la compagnie canadienne.



That is why I say that, in my opinion, the Chinese government wants to project a good image. We have seen an improvement in their activities, but it is still not perfect. And so I warn Canadian companies.

[English]

**Senator Smith:** Minister, first, let me say, on your Indian initiative, I applaud it and encourage you to continue down that road. We as a committee have not been there yet, although I personally get there often for private reasons. I think that is the way to go.

You have already heard that we have been to both China and Russia. I will not get into that other than to say that this past weekend I was in New York City for a family wedding. For every crane with a new building going up in New York, there were 25 in Shanghai. It is exploding. Although the rhetoric is different from the reality, they have embraced free enterprise in a way that is hard to imagine, and I have been going there for 35 years.

I will ask one question that relates to our trip to Russia and your Alberta background and the oil and mineral opportunities in northern Russia and Siberia. There are many Canadian companies over there. When we were in Moscow, we had meetings with a number of different companies to listen to issues and we had discussions with officials, and it was the same thing when we were up in Siberia. The one theme that kept coming back — and we will have to look into it — is the issue of business visas. We heard more about that than almost anything else, namely the constraints and difficulties of the system. I am not sure that some of the constraints in the legislative program were necessarily intended, but it puts our people in a straitjacket. It has been almost 18 years since the former Soviet regime collapsed, and it is still difficult to get visas for people who were somehow involved in it. It is like going through the Hampton Court Maze.

There was an embarrassing situation a few months ago with regard to a senior parliamentarian. I think we developed a consensus, and not on a partisan basis, that in this case it is a real problem. To what extent have you been sensitized about this issue with these Alberta oil companies who want to do more work over there? We never stopped hearing about this problem the whole time we were there. Is there a review under way? I think we are prepared to do one. Perhaps you could react to that issue.

**Mr. Day:** To be clear, are you talking about visas being made available for Canadians getting into those countries, or the other way?

C'est pourquoi je dis que, à mon avis, le gouvernement de la Chine veut projeter une bonne image. Nous avons vu une amélioration de leurs opérations, mais ce n'est pas encore parfait. C'est pourquoi je mets en garde les compagnies canadiennes.

[Traduction]

**Le sénateur Smith :** Monsieur le ministre, permettez-moi de vous dire que, en ce qui a trait à votre initiative indienne, je l'applaudis et je vous encourage à continuer dans cette voie. Le comité n'a pas encore visité l'Inde mais, en ce qui me concerne, j'y vais souvent pour des raisons personnelles. Je pense que c'est la voie à suivre.

Vous avez déjà entendu dire que nous sommes allés en Chine et en Russie. Je n'en dirai pas plus à ce sujet, mais je me contenterai de mentionner que j'étais à New York le week-end dernier pour assister au mariage d'un membre de ma famille. Pour chaque grue et chaque édifice en construction observés à New York, on en comptait 25 à Shanghai. L'économie explose là-bas. Bien que les discours diffèrent de la réalité, ils ont adhéré à la libre entreprise avec un dynamisme difficile à imaginer, et cela fait 35 ans que je vais là-bas.

Je vais vous poser une question qui a trait à notre voyage en Russie, à votre expérience d'Albertain et aux perspectives d'exploitation du pétrole et des minerais qui existent dans le Nord de la Russie et la Sibérie. De nombreuses entreprises canadiennes sont établies là-bas. Lorsque nous étions à Moscou, nous avons rencontré les membres d'un certain nombre d'entreprises pour écouter leurs problèmes, et nous avons discuté avec des représentants officiels; nous avons fait la même chose en Sibérie. La question qui revenait sans cesse — et nous allons devoir nous pencher là-dessus —, c'était celle des visas d'affaires. Nous en avons entendu davantage à ce sujet qu'au sujet de presque toutes les autres questions, à savoir que le système était difficile à naviguer et contraignant. Je n'ai pas la certitude que certaines des contraintes du programme législatif étaient nécessairement voulues, mais cette situation paralyse nos gens. L'ancien régime soviétique s'est effondré il y a près de 18 ans de cela et, pourtant, les gens qui y ont participé d'une manière ou d'une autre ont encore du mal à obtenir des visas. C'est comme naviguer le labyrinthe de Hampton Court.

Une situation embarrassante concernant un parlementaire de longue date est survenue il y a quelques mois de cela. Nous nous sommes entendus pour dire, sans partisanerie, que cette situation était un véritable problème. Dans quelle mesure y êtes-vous sensibilisé, compte tenu des pétrolières albertaines qui veulent intervenir davantage là-bas? Nous n'avons pas cessé d'entendre parler de ce problème pendant toute la durée de notre séjour là-bas. Quelqu'un étudie-t-il cette question en ce moment? Je pense que nous sommes disposés à le faire. Peut-être pourriez-vous réagir à ces commentaires.

**M. Day :** Pour être précis, parlez-vous d'obtenir des visas pour les Canadiens qui veulent entrer dans ces pays, ou l'inverse?

**Senator Smith:** It is more for them sending people here, but I am also referring to people going over there. My question had more to do with people working for companies that want to get into Canada. I am talking about visitors' visas, not immigration.

**Senator Stollery:** They cannot go to trade shows in Canada because they cannot get a visa.

**Senator Smith:** It is a real issue.

**Mr. Day:** We have heard about this a lot, and it is a real issue. Minister Kenney's office is cranking up the resources and asking for more to be able to deal with not just the backlog but the deluge and the time that it takes. We heard it a lot in India. A couple of years ago, we started hearing about it big time. They put in place "express business visas," as they call it. In the last eight months in India there has been a 100 per cent approval rating within 24 hours. I do not know if it is the same in Russia.

**Senator Smith:** It is not.

**Mr. Day:** However, they are aware of it and are trying to speed things up. That is about all I can say. Your point has been noted.

**Senator Smith:** We will be looking at it because it is a real problem.

**Mr. Day:** I heard about it when I was in Moscow in July. We know it is an issue, and they are trying to crank up the resources there.

**The Chair:** Similar concerns were expressed during our trip to China, although not to the same degree. It is a lot better, but to complete the picture, it is not perfect there either. We are talking about business visas, not visitors' visas or immigration.

One of the things that struck me as we travelled through Russia and China is how we were welcomed by officials, but particularly by business people doing their thing over there in the fields of investment and trade. They were delighted that we were there and were engaging with the local authorities — and this was at high levels. We were given access to high-level people. That begs the question: Are we supporting our trade and investment opportunities sufficiently in these countries?

**Mr. Day:** We are aggressively pursuing it in an increased way. There is no question that our presence there is welcome.

You mentioned China and Russia. Given the relative sizes of the two economies, the differences are huge. China's GNP is \$4.6 trillion, and in Russia it is \$1.7 trillion; yet they are both wide open to Canadian participation and investment.

**Le sénateur Smith :** Le problème semble survenir plus souvent lorsque des entreprises tentent d'envoyer des gens ici, mais je fais également allusion aux personnes qui veulent aller là-bas. Ma question porte davantage sur les gens employés par des entreprises qui veulent s'établir au Canada. Je parle de visas de visiteur, et non de visas d'immigrant.

**Le sénateur Stollery :** Ils ne peuvent pas se rendre à des salons professionnels au Canada, car ils ne peuvent pas obtenir un visa.

**Le sénateur Smith :** C'est un réel problème.

**M. Day :** Nous en avons beaucoup entendu parler et il s'agit d'un vrai problème. Les gens au bureau du ministre Kenney augmentent les ressources et en demandent davantage pour pouvoir faire face non seulement à l'arrière, mais aussi au déluge de demandes et au temps que cela prend. Nous en avons beaucoup entendu parler en Inde. Il y a quelques années, nous avons commencé à en entendre parler amplement. Ils ont mis en place des « visas d'affaires rapides », comme ils les appellent. Dans les huit derniers mois, le taux d'approbation en 24 heures était de 100 p. 100 en Inde. Je ne sais pas s'il en est de même en Russie.

**Le sénateur Smith :** Non.

**M. Day :** Toutefois, ils en sont conscients et ils essaient d'accélérer les choses. C'est tout ce que je peux dire. Votre observation a été prise en note.

**Le sénateur Smith :** Nous allons examiner cela, car c'est un vrai problème.

**M. Day :** J'en ai entendu parler en juillet lorsque j'étais à Moscou. Nous savons que c'est un problème et ils tentent d'augmenter les ressources.

**Le président :** Des inquiétudes similaires ont été exprimées durant notre voyage en Chine, bien que ce ne soit pas dans la même mesure. La situation est bien meilleure, mais pour compléter le tableau, elle n'est pas parfaite non plus. Nous parlons de visas d'affaires, pas de visas de visiteurs ou d'immigration.

L'une des choses qui m'a frappé lorsque nous étions en Russie et en Chine, c'est le bel accueil que nous ont réservé les fonctionnaires, mais en particulier les gens d'affaires qui travaillent dans les domaines de l'investissement et du commerce là-bas. Ils étaient ravis que nous soyons là-bas et que nous établissions des liens avec l'administration locale — et ce, avec des gens qui sont à un échelon élevé. On nous a permis de nous entretenir avec de hauts responsables. Il faut alors se poser la question suivante : mettons-nous vraiment tout en oeuvre pour favoriser des possibilités de commerce et d'investissement dans ces pays?

**M. Day :** Nous nous efforçons de le faire constamment avec vigueur. Il ne fait aucun doute que nous sommes les bienvenus là-bas.

Vous avez parlé de la Chine et de la Russie. Étant donné la taille relative des deux économies, les différences sont énormes. Le PNB de la Chine est de 4,6 billions de dollars et celui de la Russie est de 1,7 billion; les deux pays sont très ouverts à la participation et aux investissements du Canada.



Senator Smith mentioned China in terms of growth. You have been to China, so you have seen it. They redefine growth. We talk about building a road; they talk about building a city. We talk about building a ship; they talk about building a navy. It is unbelievable what is going on over there, as you have seen, and we want to be part of that. That is why we aggressively pursue as many arrangements as we can to make it as easy as we can.

Russia's GDP is not the same size. If you look at our bilateral trade, we exported \$10 billion to China last year; we imported \$42 billion. It is a fraction of that with Russia. However, Russia has some unique areas where they can use Canadian expertise, such as in the oil and gas sector, as well as in housing construction, especially in extreme climates.

It is the same for China. Obviously our energy supply is of interest to them. Also they recognize, as we see with the upcoming Copenhagen Summit, that they are being looked at by the rest of the world in terms of emissions. They are soaking up alternative forms of energy. When I was over there, they signed a deal of over \$100 million with a compressed natural gas company in Chilliwack, British Columbia. They are buying gas from the company in Chilliwack, but at the same time, they are building 100 terminals to dispense this gas to buses and taxis in one particular region. We facilitate those types of deals by trying to remove regulations and by trying to level the playing field.

Export Development Canada is also available. Last year, EDC facilitated \$85 billion worth of economic activity. In many cases, especially Russia — and the Ukraine is a good case in point in that we have started free trade agreement discussions also — they do not have the credit capacity to handle a Canadian company wanting to go over there, do the investment and help with oil and gas, so EDC enters into the deal.

I think we are doing a lot. You can see that by the fact that the numbers are increasing. India's numbers were up in terms of imports and exports. The 2008 "close-out" figures regarding imports and exports to China were up 31 per cent. They are on the increase, but there is more to do. We are being as aggressive as we can be.

**Senator Jaffer:** Mr. Minister, I was impressed that you opened a trade office in Ahmedabad; I never thought we would do this. I was impressed because my ancestors come from there. It is not just that, but it is very much a trade hub. I can see that you are looking in different areas where I did not think we would be looking. Congratulations.

**Mr. Day:** Thank you. The trade office was so well received in that part of India; people were overjoyed. As you know, that region is such a gigantic engine of economic activity. It was tremendously well received.

Le sénateur Smith a mentionné la Chine en ce qui a trait à la croissance. Vous êtes allés en Chine, donc vous l'avez constaté. Les Chinois redéfinissent la croissance. Nous parlons de construire une route; ils parlent de construire une ville. Nous parlons de construire un navire; ils parlent de créer une marine. Comme vous avez pu le constater, c'est incroyable ce qui se passe là-bas, et nous voulons participer. C'est pourquoi nous recherchons avec vigueur autant d'arrangements que nous le pouvons pour faciliter les choses le plus possible.

Le PIB de la Russie n'est pas le même. Si vous regardez nos échanges bilatéraux, nous avons exporté pour 10 milliards de dollars en Chine l'an dernier; nous avons importé pour 42 milliards. C'est beaucoup moins en Russie. Toutefois, les Russes peuvent se servir de l'expertise canadienne dans des domaines particuliers, comme ceux du pétrole et du gaz et de la construction résidentielle, en particulier dans des conditions climatiques extrêmes.

C'est la même chose pour les Chinois. Évidemment, notre approvisionnement énergétique les intéresse. De plus, ils sont conscients, comme nous le constatons avec le sommet de Copenhague qui s'approche à grands pas, que le reste du monde a les yeux rivés sur eux en ce qui a trait aux émissions. Ils absorbent d'autres formes d'énergie. Lorsque j'étais là-bas, ils ont signé un accord dépassant les 100 millions de dollars avec une compagnie de gaz naturel comprimé de Chilliwack en Colombie-Britannique. Ils achètent du gaz de la compagnie de Chilliwack, mais en même temps, ils construisent 100 terminaux pour le distribuer à des autobus et à des taxis dans une région précise. Nous favorisons ces types d'accords en tentant de lever des règlements et d'uniformiser les règles du jeu.

Exportation et développement Canada joue également un rôle. L'an dernier, EDC a aidé à la réalisation d'activités économiques d'une valeur de 85 milliards de dollars. Dans bien des cas, surtout celui de la Russie — et l'Ukraine est un bon exemple, car nous avons entamé des discussions en vue d'un accord de libre-échange également —, les pays n'ont pas la capacité de crédit requise pour prendre en charge une compagnie canadienne qui veut aller chez eux, investir et les aider dans le domaine du pétrole et du gaz, donc EDC joue un rôle dans l'accord.

Je crois que nous en faisons beaucoup. Vous pouvez le constater par l'augmentation des chiffres. Les chiffres des importations et des exportations étaient élevés pour l'Inde. Les chiffres de 2008 concernant les importations et les exportations pour la Chine avaient augmenté de 31 p. 100. Ils sont à la hausse, mais il reste fort à faire. Nous mettons autant d'ardeur que possible.

**Le sénateur Jaffer :** Monsieur le ministre, j'ai été impressionnée de savoir que vous avez ouvert un bureau commercial à Ahmedabad; je n'avais jamais pensé que nous le ferions. Cela m'a impressionnée, car mes ancêtres viennent de là-bas. Ce n'est pas l'unique raison, mais il s'agit d'une plaque tournante pour le commerce. Je constate que vous vous intéressez à des régions inattendues de ma part. Félicitations.

**M. Day :** Merci. L'idée d'un bureau commercial a été très bien accueillie dans cette partie de l'Inde; les gens étaient enchantés. Comme vous le savez, cette région est un grand moteur d'activité économique. Le bureau a été extrêmement bien accueilli.



**Senator Jaffer:** That is right. That was visionary of you. Thank you for doing that.

The reason we are sitting here is we know we need to look at new trade partners. What I am saying is not new to you. We need to increase our trade with other countries, especially India and China.

You go to these countries to learn about what is happening there and to build relationships so that they come to know Canada and we to come to know them. What are we doing to engage Indo-Canadians and Chinese Canadians to work with you and build a knowledge base? People who come from those areas know those areas. What is your department doing to build partnerships with those people who live in our country and are Canadian citizens to allow them get a jump on other countries? We have this knowledge base sitting within our country. What specific programs are you setting up to engage those communities?

**Mr. Day:** The Indo-Canadian business community in Canada is the first source that we go to. I have been to India three times just this year. Before we even go, we hold round tables and extensive consultations with the Indo-Canadian community across Canada to obtain advice on where the greatest possibilities are, where the greatest areas of need are and where it will be of the most mutual benefit. Obviously there must be mutuality or they will not be interested on the other side.

We also survey them to see which companies can meet us there, who can be there to facilitate meetings and which Canadian companies are already integrated in India. We involve the community extensively, as we did before and after we went to China, to ensure that we are on the right track.

The Indo-Canadian community is absolutely invaluable in terms of our success with India. I dare say they opened most of the doors for us. This is a great natural advantage for us. We have a community of 1.4 million people, and we use of all those business contacts to facilitate our successes.

We then go beyond that and look at educational linkages and input, mainly the post-secondary institutions. Last year across the country we had about 178,000 foreign students. Just over 7,000 of them were of Indian heritage. We need to increase that, and we can.

Other countries have natural advantages. Depending where you live in India, Australia can be closer. I know this sounds funny, but I have been having discussions with educational institutions over there, and one of things students think — I do not know where they get this idea — is that Canada is kind of cold. If they have a choice, all things being equal, they might choose a warmer climate.

**Le sénateur Jaffer :** C'est vrai. Vous avez été visionnaire. Merci de l'avoir fait.

La raison pour laquelle nous sommes ici, c'est que nous savons que nous devons chercher de nouveaux partenaires commerciaux. Ce n'est pas la première fois que vous entendez ce que je suis en train de dire. Nous avons besoin d'accroître nos échanges commerciaux avec d'autres pays, surtout l'Inde et la Chine.

Vous allez dans ces pays pour en apprendre sur ce qui s'y passe et pour établir des liens afin que les gens de ces pays apprennent à connaître le Canada et vice-versa. Que faisons-nous pour amener les Indo-Canadiens et les Canadiens d'origine chinoise à travailler avec vous et pour améliorer, de part et d'autre, la connaissance de l'autre? Les personnes qui viennent de ces régions connaissent ces régions. Que fait votre ministère pour créer des partenariats avec ces gens qui vivent dans notre pays et qui sont des citoyens canadiens, pour leur permettre de devancer d'autres pays? Nous avons ces personnes ressources dans notre pays. Quels programmes précis mettez-vous en place pour faire participer ces communautés?

**M. Day :** La communauté d'affaires indo-canadienne du Canada est notre source première. Cette année seulement, je suis allé en Inde à trois reprises. Avant même notre départ, nous tenons des tables rondes et de vastes consultations avec la communauté indo-canadienne partout au Canada afin d'obtenir des conseils sur les endroits où l'on trouve les meilleures possibilités, où les besoins sont les plus grands et qui offrent des avantages mutuels. Évidemment, il doit y avoir des avantages mutuels sinon, l'autre partie ne sera pas intéressée.

De plus, nous les interrogeons pour savoir quelles compagnies peuvent nous rencontrer là-bas, qui peut être présent pour faciliter la tenue de rencontres et quelles compagnies canadiennes sont déjà présentes en Inde. Nous faisons participer activement la communauté, comme nous l'avons fait avant et après notre passage en Chine, pour nous assurer que nous sommes sur la bonne voie.

La participation de la communauté indo-canadienne est indispensable à notre succès en Inde. J'ose affirmer qu'en grande partie, elle nous a ouvert les portes. Elle représente un avantage naturel important pour nous. Nous avons une communauté de 1,4 million de personnes et nous utilisons tous ces liens d'affaires afin de réussir.

Nous allons ensuite plus loin et étudions les possibilités de liens dans le domaine de l'éducation, principalement dans les établissements postsecondaires. L'an dernier, nous avions 178 000 étudiants étrangers au pays. Seulement 7 000 d'entre eux environ étaient d'origine indienne. Il faut augmenter ce nombre et nous pouvons le faire.

D'autres pays ont des avantages naturels. Selon l'endroit où l'on vit en Inde, l'Australie est située plus près. Je sais que cela peut sembler drôle, mais j'ai eu des discussions dans des établissements d'enseignement là-bas et l'une des choses que les étudiants pensent — je ne sais pas où ils pris cette idée — c'est que le Canada est un pays plutôt froid. S'ils avaient à choisir entre deux destinations égales sur le plan des avantages, ils choisiraient probablement celle où le climat est le plus chaud.

We make the case that all things in their favour are more than equal if they choose Canada. Our post-secondary institutions are not as expensive as some in the United States and some, possibly, in Australia. We have science and technology agreements between institutions that then work toward ongoing commercialization. I am also making the case with my own colleagues.

I met with the 75 presidents of colleges and universities in Canada and also challenged them. The U.S. is far more aggressive. They go on to campuses in India. Whether or not we like this idea, the U.S. pays their people a commission for every student that they get to come to a U.S. institution. They are very aggressive on an institutional basis.

I have told the presidents of the colleges and universities that we will do even more. We have work programs now through the visa offices that allow students to work when they finish their school year. We have the Vanier scholarships and now the Emerging Leaders scholarships. I am saying to my colleagues that we need even more resources on that end.

When you extrapolate what 178,000 students from other countries paid last year for rent, groceries, clothing and tuition, it was about \$6.4 billion. That went straight into our economy. This is a win-win situation. It is not just on the economic side; we pursue it on the educational front also and we work closely with the Indo-Canadian community.

**Senator Jaffer:** In addition, we build influence if they are in our country.

Mr. Minister, I know that you have good, informal contacts. However, as we grow in these countries, perhaps we could do so on a more formal basis to engage our communities within Canada.

You were talking about it being cold here. When we were in China, education officials told us that they have students who have been here and who then went back to China to talk about how to deal with the cold. That was interesting.

When we were in China, I was impressed, as were all of my colleagues, with David Mulroney and his group and how they knew Mandarin and related to each other. Promoting languages is another area that is not directly trade related and not directly within federal jurisdiction, but we need to look at it. How do we make it easier for Canadians to learn Mandarin and Hindi? Going to China, it became obvious that we have to promote French, English and Mandarin here because that is the way to look at trade.

The embassy there has received the message, but we need to do more. We learned from our visit there that hopefully we will be able to export a lot of education — that is, bring students to Canada. We can export educational products to China, but we

Nous leur faisons valoir qu'il y a plus d'avantages à choisir le Canada. Il leur coûte moins cher d'étudier dans nos établissements postsecondaires que dans certains établissements des États-Unis et probablement de l'Australie. Nous avons également des ententes concernant les sciences et la technologie entre des établissements qui oeuvrent en vue de la commercialisation permanente. Je le fais valoir également à mes collègues.

J'ai rencontré 75 présidents de collèges et d'universités au pays et je leur ai lancé un défi. Les Américains sont beaucoup plus audacieux. Ils se rendent sur les campus en Inde. Que l'on aime ou non l'idée, les États-Unis paient une commission à ces personnes chaque fois qu'elles réussissent à attirer un étudiant dans les établissements américains. Ils sont très dynamiques sur le plan institutionnel.

J'ai dit aux présidents des collèges et des universités que nous ferions plus qu'eux. Nous avons des programmes de travail offerts par l'entremise des bureaux des visas qui permettent aux étudiants de travailler après leur année scolaire. Nous offrons les bourses d'études Vanier et maintenant les bourses pour les futurs leaders. Je dis à mes collègues qu'il nous faut d'autres ressources.

Si on extrapole les dépenses effectuées l'an dernier par les 178 000 étudiants étrangers pour le loyer, l'épicerie, les vêtements et les frais de scolarité, on en arrive à environ 6,4 milliards de dollars. Cet argent va directement dans notre économie. C'est une situation qui ne fait que des gagnants. Ce n'est pas seulement du point de vue économique; nous prenons des mesures en faveur de l'éducation également et nous collaborons étroitement avec les membres de la communauté indo-canadienne.

**Le sénateur Jaffer :** De plus, nous devenons une source d'influence lorsqu'ils se trouvent dans notre pays.

Monsieur le ministre, je sais que vous avez de bons contacts officieux. Toutefois, à mesure que nous développons nos activités dans ces pays, nous pourrions peut-être le faire de façon plus officielle afin de faire participer nos communautés au Canada.

Vous parliez de notre climat tout à l'heure. Lorsque nous étions en Chine, des représentants du secteur de l'éducation nous ont dit que certains de leurs étudiants sont venus ici et qu'ils sont retournés en Chine pour discuter de la façon de lutter contre le froid. C'était intéressant.

Lorsque nous étions en Chine, mes collègues et moi avons été impressionnés par David Mulroney et les membres de son groupe et par le fait qu'ils connaissaient le mandarin et qu'ils ont établi des liens. La promotion des langues est un autre domaine qui n'est pas lié directement au commerce et qui n'est pas directement de compétence fédérale, mais que nous devons étudier. Comment faciliter l'apprentissage du mandarin et de l'hindi aux Canadiens? En allant en Chine, il est devenu évident que nous devons promouvoir le français, l'anglais et le mandarin ici, car c'est la façon de voir le commerce.

L'ambassade là-bas a reçu le message, mais nous devons en faire plus encore. Notre visite nous a appris qu'avec un peu de chance, nous serons capables d'exporter nos programmes d'enseignement — c'est-à-dire d'attirer des étudiants au Canada. Nous pouvons



will also have to know the languages of China and India. I am hoping that you can tell us if you are doing anything or looking into something to doing something about that.

**Mr. Day:** I agree. You have quite rightly observed the importance of having fluent Chinese-speaking people in our missions over there. That is why they put a premium on that. We invest a lot in DFAIT in terms of language training.

You are right. I agree that David Mulroney is definitely a Sino expert and it is great to have him there.

Again, the language issue comes back to the educational side. The opportunities are huge. I spoke with a doctor at Sun Yat-sen University. When I was preparing to speak there, I asked about the size of the university. They told me that it was 14,000. I said, "That is pretty big," and they said, "That is just the faculty." Again, it comes down to order of magnitude. It is almost beyond what we can comprehend. That is why we have to be aggressive in pursuing these opportunities.

**Senator Andreychuk:** Thank you, minister, for the work that you are doing and for appearing here today.

I wanted your reflections on the fact that we have changed some of our perspectives regarding trade. We have more provinces involved. They are taking control over their resources. I am from Saskatchewan, a province that has made a dramatic difference in the lives of its people by being able to market differently and to move into markets where previously it had not been present.

What is your take on the federal-provincial position? Are you changing from previous times? Are you approaching cooperation with the provinces differently so as to make an impact, not with respect to the large national corporations but in terms of many niche markets that really help citizens in certain pockets of Canada? I want to know your perspective with regard to moving in this direction.

**The Chair:** Before you respond, did I notice some time constraints on your part?

**Mr. Day:** Yes; there is a vote. The bells have started ringing. However, I can stay until there is four minutes left. My colleague will notify me.

**The Chair:** If you have a few minutes, please go ahead.

**Mr. Day:** I have about six minutes before I have to run through the door and keep the government from falling.

**Senator Wallin:** Good work.

**Mr. Day:** Provincial involvement is something that we are not just encouraging, we want to see it increase. We cannot have as full a grasp of all the local opportunities at the same level as the provinces.

exporter des produits pédagogiques en Chine, mais nous devons également connaître les langues de la Chine et de l'Inde. J'espère que vous pourrez nous dire si vous faites quelque chose ou si vous étudiez la possibilité de faire quelque chose à ce sujet.

**M. Day :** Je suis d'accord. Vous avez noté à juste titre l'importance d'envoyer des personnes qui parlent couramment le chinois dans nos missions. C'est pourquoi ils ont mis l'accent là-dessus. Nous investissons beaucoup dans les cours de langues au MAECI.

Vous avez raison. Je suis d'accord pour dire que David Mulroney est sans contredit un spécialiste de la Chine. Le recevoir est un honneur.

Là encore, la question de la langue nous ramène à l'éducation. Les occasions sont nombreuses. J'ai parlé à un médecin à l'Université Sun Yat-sen. Pendant que je préparais mon allocution, j'ai demandé combien d'étudiants fréquentent l'université. Ils m'ont répondu qu'il y en a 14 000. J'ai dit : « C'est beaucoup ». Ils ont répondu : « Ce n'est que la faculté ». Encore une fois, cela établit un ordre de grandeur. Cela dépasse presque l'entendement. C'est pourquoi, afin de saisir ces occasions, nous devons faire preuve de dynamisme.

**Le sénateur Andreychuk :** Merci, monsieur le ministre, pour le travail que vous faites et merci d'être venu ici aujourd'hui.

Je voulais connaître votre avis sur le fait que nous avons changé notre approche en matière de commerce. Plus de provinces participent. Elles prennent le contrôle de leurs ressources. Je viens de la Saskatchewan, une province qui a eu une grande influence sur la vie de ses habitants en étant capable d'innover dans la mise en marché et en pénétrant de nouveaux marchés.

Quel est votre point de vue sur la position fédérale-provinciale? Est-il différent de ce qu'il était auparavant? Abordez-vous la coopération avec les provinces différemment de façon à avoir une incidence, non pas sur les grandes entreprises canadiennes, mais sur plusieurs marchés spécialisés qui aident vraiment les citoyens de certaines régions du Canada? J'aimerais connaître votre point de vue sur cette orientation.

**Le président :** Avant que vous répondiez, ai-je bien remarqué que vous avez une contrainte de temps?

**M. Day :** Oui, il y a un vote. Les cloches ont commencé à sonner. Cependant, je peux rester jusqu'à ce qu'il ne reste que quatre minutes. Mon collègue va m'aviser.

**Le président :** Si vous disposez de quelques minutes, poursuivez, je vous prie.

**M. Day :** Je dispose d'environ six minutes avant d'être obligé de me précipiter hors de cette salle afin d'empêcher la chute du gouvernement.

**Le sénateur Wallin :** Bon travail.

**M. Day :** Nous ne faisons pas qu'encourager la participation des provinces, nous voulons la voir augmenter. Nous ne pouvons pas avoir une connaissance aussi complète que les provinces des occasions qui se présentent au niveau local.



Two days ago I was talking with my colleague in Ontario, Minister Sandra Pupatello. Premier McGuinty and others are going over there. We are talking about how the federal offices can facilitate their visit. We do what we can to help that along because the provinces know where it is at in terms of being closer to the economic scene on a regional basis.

I believe there has been a real change — and I am not saying this in a partisan way, but maybe because of the global geopolitical forces at work — in the involvement of the provinces in trade issues. We are in the fourth round of negotiations with the European Union. We made a commitment to the provinces before we entered into those negotiations that they would be right there with us in each stage of negotiation. Before a negotiator gets to the table with the EU commissioners, he or she knows what the provincial position is on a sector-by-sector basis. They take that to the table and negotiate. Before we agree on anything, they come away from the table and consult with the provincial representatives to ensure that everything is intact and on track. That has happened because of the EU and because of the “Buy America” situation. This was unprecedented. I think the media failed to understand the importance of the provinces coming together to sign a procurement agreement, and they did it in a relatively short period of time. Premier Charest was chairing the Council of the Federation at that time and was instrumental in pulling the provinces together on this matter. The provinces are more involved in all elements of trade; they must do so because of recent political situations. We are trying to impress upon them that they are closer to the local and regional action, and we want to do everything we can to ensure that they are empowered to do what they do best.

**The Chair:** With apologies to my colleagues, I would ask Senator Grafstein and Senator Downe to ask their questions now and, hopefully, you will have time to reply.

**Senator Grafstein:** I think the minister has responded to one of our major questions. There is no question that there is a consensus here and across the country that our economic prospects with the United States are not what they were. The dollar there is softer; the economic future there is bleaker than it has ever been in my memory and there is no sense that it will come alive or grow as it did before. We have to do something that is hard for me, having worked on this file for years, namely, change the direction of the department and our government and focus our attention on these other markets.

With respect to the EU, as you have suggested, I think we have to move faster on that front.

In terms of the China market, there was an interesting article in the *Financial Times*. Rupert Murdoch said that if you are going to focus on any of the BRIC countries, you would focus on India because of the rule of law. You mentioned that.

Il y a deux jours, je parlais avec ma collègue de l'Ontario, la ministre Sandra Pupatello. Le premier ministre McGuinty et d'autres personnes s'en vont là-bas. Nous parlons de comment les bureaux fédéraux peuvent les aider pour leur visite à l'étranger. Nous faisons ce que nous pouvons pour leur faciliter la tâche parce que les provinces savent ce que c'est que d'être plus proche de la scène économique régionale.

Je crois qu'il y a eu un changement véritable — et je ne dis pas cela de façon partisane, mais peut-être à cause des forces géopolitiques mondiales à l'œuvre — dans la participation des provinces aux questions commerciales. Nous en sommes à la quatrième ronde de négociations avec l'Union européenne. Avant le début des négociations, nous nous sommes engagés à nous faire accompagner par les provinces à chaque étape des négociations. Avant de s'asseoir avec les représentants de l'Union européenne, le négociateur ou la négociatrice connaît la position des provinces pour chaque secteur et en tient compte dans les pourparlers. Les représentants des provinces sont consultés avant la conclusion d'un accord sur quelque point que ce soit car on veut s'assurer que tout est comme il se doit et que nous sommes sur la bonne voie. Cela s'est produit à cause de l'Union européenne et du programme « Buy America ». C'était sans précédent. Je pense que les médias n'ont pas saisi l'importance de la signature d'un accord sur les acquisitions, qui a été conclu en un laps de temps relativement court. À l'époque, le premier ministre Charest présidait le Conseil de la fédération et il a joué un rôle important pour amener les provinces à s'entendre sur cette question. Les provinces sont impliquées dans tous les aspects des relations de commerciales. Elles sont obligées d'agir ainsi en raison des situations politiques nouvelles. Nous tentons de leur faire valoir qu'elles sont plus près de l'action aux niveaux local et régional, et nous voulons mettre tout en œuvre pour qu'elles puissent faire ce qu'elles font le mieux.

**Le président :** Je m'excuse auprès de mes collègues, mais je demanderais au sénateur Grafstein et au sénateur Downe de poser leurs questions maintenant et, avec un peu de chance, vous aurez le temps de leur répondre.

**Le sénateur Grafstein :** Je pense que le ministre a répondu à l'une de nos questions les plus importantes. Il n'y a pas de doute que tout le monde s'entend, ici et à la grandeur du pays, pour dire que nos perspectives économiques avec les États-Unis ne sont pas ce qu'elles étaient. Leur dollar est plus faible, leur avenir économique est plus sombre qu'il ne l'a jamais été, à ma connaissance, et rien n'indique que leur économie va reprendre de la vigueur ou croître comme elle le faisait avant. Nous devons faire quelque chose qui est difficile pour moi, puisque j'ai travaillé sur ce dossier pendant des années, à savoir changer l'orientation du ministère et de notre gouvernement et concentrer notre attention sur ces autres marchés.

En ce qui concerne l'Union européenne, je pense que nous devons, comme vous l'avez suggéré, agir plus rapidement sur ce front.

Pour ce qui est du marché de la Chine, il y avait un article intéressant dans le *Financial Times*. Rupert Murdoch a dit que si vous devez concentrer votre attention sur un des pays BRIC, il faudrait vous concentrer sur l'Inde à cause de la primauté du droit. Vous l'avez mentionné.

Let me deal with that last topic briefly. If we are doing a full-court press with India or China, we have to do a number of things. Twinning cities is good. That program, which we started years ago, has gone soft.

There is also the twinning of schools. We have started that program, but we have not focused as much as we should have on the rule of law and twinning law schools in India, China and specifically in Russia.

Finally, as Senator Wallin will recall, we established 17 new trade offices in the United States. We went from a few to a lot, and it made a huge difference in terms of the spread of our trade. I am not sure why we do not use the same technique in terms of China and Russia and, specifically, India.

**Mr. Day:** We have done exactly that. We have increased the trade offices in China and India. The most recent one, as we just heard from Senator Jaffer, is in Ahmedabad. We are increasing those.

We are trying to make people aware of the need to establish mutual trade laws and common practices because companies now are so integrated. Sometimes we hear Canadians saying, “We have to stop all these imports from another country.” I will say, “Oh, really?” Pick a country. Let us use China. China must play by the rules and we are tough on them in that respect. However, when people say, “Stop imports from China,” they do not realize that many Canadian companies make a certain product and then sell it to China. The Chinese company then further develops it and sells it back to Canadians. If we are saying, “Stop the importation of products from China,” many times it is Canadian product coming back because it has been reshaped. If you stop the importation of a product from other country, you could be shutting down a factory in your own country. These supply chains are integrated. Major international companies, from start to finish — that is, literally from the mine site to the retail store — are totally integrated. That is why this is a brand new game in terms of international trade, ensuring that the rules and regulations are the same for everyone so that this integrated trade can be as seamless as possible.

I am getting word here, Mr. Chairman, that we are about to have a vote in the other place.

**The Chair:** If you have to leave, I am sure that Senator Downe will understand.

**Senator Downe:** I look forward to being first on the list of questioners next time, Mr. Chair.

**The Chair:** You will be the first.

On behalf of the committee, I would like to express appreciation to you, Mr. Day, for taking the time to be here today. We shall invite you back soon.

**Mr. Day:** Thank you for your good work in these countries. We are looking at your reports with real interest. They are very helpful.

Laissez-moi traiter brièvement de ce sujet. Si nous choisissons l'Inde ou la Chine et y allons à fond de train, nous devons faire un certain nombre de choses. Jumeler des villes, c'est bien. Ce programme, instauré il y a bien des années, est en perte de vitesse.

Il y a également le jumelage des écoles. Nous avons mis en place ce programme, mais nous n'avons pas mis l'accent, comme nous aurions dû le faire, sur la primauté du droit et sur le jumelage des écoles de droit en Inde, en Chine et en particulier en Russie.

Enfin, comme le sénateur Wallin se souvient sans doute, nous avons établi 17 bureaux commerciaux aux États-Unis. Nous sommes passés de quelques bureaux à beaucoup et cela a grandement favorisé la promotion de notre commerce. Je ne sais pas pourquoi nous n'utilisons pas la même stratégie en Chine, en Russie et en particulier en Inde.

**M. Day :** C'est exactement ce que nous avons fait. Nous avons augmenté le nombre de bureaux commerciaux en Chine et en Inde. Le plus récent, comme l'a dit le sénateur Jaffer, se trouve à Ahmedabad. Nous en augmentons le nombre.

Nous essayons de faire prendre conscience aux gens qu'il est nécessaire d'établir des lois sur les échanges mutuels ainsi que des pratiques communes parce que les entreprises sont tellement intégrées, de nos jours. Parfois nous entendons les Canadiens dire « Nous devons arrêter toutes ces importations en provenance d'un autre pays ». Je répondrai « Oh, vraiment? » Choisissez un pays. Disons la Chine. La Chine doit respecter les règles du jeu, et nous sommes sévères envers elle à cet égard. Cependant, quand les gens disent « Arrêtez d'importer de Chine », ils ne réalisent pas que de nombreuses entreprises canadiennes fabriquent un certain produit qu'ils vendent ensuite à la Chine. Une société chinoise en poursuit alors le développement et le revend aux Canadiens. Si nous disons « Arrêtons l'importation de produits de Chine », il s'agit souvent d'un produit canadien qui revient parce qu'il a été transformé. Si vous arrêtez l'importation d'un produit qui provient d'un autre pays, il se pourrait que vous entraîniez la fermeture d'une usine dans votre pays. Ces chaînes d'approvisionnement sont intégrées. Les principales entreprises internationales sont, du début à la fin — c'est-à-dire de la mine, littéralement, jusqu'au magasin de vente au détail — totalement intégrées. C'est pourquoi il faut, en matière de commerce international, s'assurer que toutes les parties sont assujetties aux mêmes règlements, ce qui permettra des échanges commerciaux uniformes.

Monsieur le président, on m'avise que le vote est sur le point de commencer dans l'autre salle.

**Le président :** Si vous devez partir, je suis certain que le sénateur Downe comprendra.

**Le sénateur Downe :** Je serai heureux d'être le premier à poser des questions la prochaine fois, monsieur le président.

**Le président :** Vous serez le premier.

Au nom du comité, je voudrais vous exprimer notre gratitude, monsieur Day, d'avoir pris le temps d'être parmi nous aujourd'hui. Nous vous inviterons de nouveau bientôt.

**M. Day :** Je vous remercie pour votre bon travail dans ces pays. Nous étudions vos rapports avec un intérêt certain. Ils sont très utiles.



**The Chair:** Thank you, Mr. Minister.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Tuesday, December 1, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:32 p.m. to study the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** This committee continues its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today is Chris Badger, Chief Operating Officer; and Duncan Wilson, Director, Communications and Government Affairs from the Port Metro Vancouver.

Port Metro Vancouver is Canada's largest and busiest port, a dynamic gateway for domestic and international trade and tourism and a major economic force that strengthens the Canadian economy.

The operation of Port Metro Vancouver involves many different enterprises, including cargo terminals, cruise terminals, industries requiring tidewater access, shipyards, tugboats, railways, trucks, shipping agents, freight forwarders, suppliers, builders and administrative agencies.

Are you impressed that I remembered all of that after having read it?

Gentlemen and colleagues, welcome. I understand that Mr. Badger will say a few words. Mr. Badger, you have the floor.

**Chris Badger, Chief Operating Officer, Port Metro Vancouver:** Thank you, Mr. Chair and honourable senators. On behalf of my executive and board, thank you for the opportunity to present to this standing committee today as part of its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

In addition to being a key link in the national supply chain, Port Metro Vancouver is also a major contributor to the Canadian economy. We facilitate investment and access to markets, enabling our tenants to create jobs and contribute significant tax revenues to all levels of government.

Despite the current economic downturn, container traffic through Port Metro Vancouver is forecast to more than double in the next 20 years. This doubling means we need to maximize

**Le président :** Merci, monsieur le ministre.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mardi 1<sup>er</sup> décembre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 32 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Le comité poursuit son étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Les témoins qui comparaissent aujourd'hui devant le comité sont Chris Badger, directeur de l'exploitation et Duncan Wilson, directeur des communications et des affaires gouvernementales au Port Metro Vancouver.

Port Metro Vancouver est le port le plus important et le plus actif du Canada, une porte d'entrée dynamique pour le commerce et le tourisme national et international, ainsi qu'une importante force économique qui consolide l'économie canadienne.

L'exploitation du Port Metro Vancouver fait appel à un grand nombre d'entreprises différentes telles que des terminaux pour le transport des marchandises, des terminaux pour les navires de croisière, des industries ayant besoin d'un accès maritime, des chantiers maritimes, des remorqueurs, des chemins de fer, des camions, des agents maritimes, des transitaires, des fournisseurs, des constructeurs et des agences administratives.

Êtes-vous impressionnés de voir comme je me suis souvenu de tout cela après l'avoir lu?

Messieurs et chers collègues, je vous souhaite la bienvenue. Je crois que M. Badger va dire quelques mots. Monsieur Badger, la parole est à vous.

**Chris Badger, directeur de l'exploitation, Port Metro Vancouver :** Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. Au nom du conseil d'administration et de la direction du Port, je tiens à vous remercier de la possibilité de témoigner aujourd'hui devant le Comité permanent dans le cadre de son étude sur la montée de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions de cette montée sur la politique canadienne.

Nous sommes un lien crucial de la chaîne d'approvisionnement nationale, mais aussi un important participant à l'économie canadienne. Nous facilitons l'investissement et l'accès aux marchés, permettant ainsi à nos locataires de créer des emplois, et nous apportons à tous les paliers du gouvernement une importante contribution en recettes fiscales.

Le trafic conteneurs à Port Metro Vancouver doit doubler au cours des 20 prochaines années et ce, malgré le récent ralentissement économique. Cela signifie que nous devons



container throughput with velocity and efficiency. We are operating successfully today, and working to ensure Canada is in a position of strength and opportunity for the future.

I will address two main areas where the Government of Canada can further contribute to ensuring the long-term success of Canada's marine and transportation economy. First, we need the government's support to launch a national strategic framework for the expansion and improvement of Canada's transportation networks. Second, we need your continued support in positioning Canada optimally for benefiting as an Asia-Pacific country with strong links to all Asian and South Asian countries.

Building on the growing achievements of Canada's Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative, we believe the most significant initiative that the committee can recommend to support Canada's marine and transportation growth is the launch of a national transportation strategy: a framework for planning and guiding decisions about investment, policy, regulation and coordination of the needs and opportunities of the sector and the nation as a whole.

The Canadian Chamber of Commerce is advocating for the development of such a strategy, and we fully support this approach. They are calling for a strategy based on four pillars.

First is a North American vision that views the Canadian transportation system as a single, multimodal system with secure but efficient borders.

Second is multimodal transportation investment set out in a long-term plan that provides for a single window to streamline regulatory and approval processes, coordinated with provincial and territorial governments and leveraging public-private partnerships.

Third is a competitive regulatory and fiscal environment.

Fourth is sustainable development that analyzes all infrastructure and regulatory projects and weighs them against economic, social and environmental axes.

Transportation is a value-added sector with strong multipliers and pan-Canadian regional benefits, but Canada's national transportation networks need to be fully integrated and require an integrated planning approach.

Opening up capacity in one link of the chain, such as infrastructure investment in isolation of the wider strategy, is insufficient. Optimizing the investments, when and where they are needed, is essential to ensure our infrastructure can support the type of growth we can truly realize as a nation.

National coordination of that investment is essential. There is no sense building new port terminals if we do not have the road and rail links to move cargo quickly and efficiently through our

maximiser le débit des conteneurs en améliorant la vitesse et l'efficacité. Notre port prospère et nous travaillons en vue d'assurer au Canada une solide position et des créneaux pour l'avenir.

J'aimerais aborder deux grands domaines où le gouvernement du Canada pourrait contribuer davantage à la prospérité de l'économie maritime et du transport du Canada. D'abord, nous avons besoin de l'appui du gouvernement de notre pays en vue de lancer un cadre stratégique pour l'expansion et l'amélioration des réseaux de transport du Canada. Deuxièmement, nous avons besoin de votre soutien continu afin de positionner le Canada de manière optimale de sorte qu'il tire les avantages d'un pays ayant des liens solides avec tous les pays de l'Asie et du Sud de l'Asie.

Faisant fond sur les réalisations croissantes de l'Initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique, nous croyons que l'initiative la plus importante que vous puissiez recommander en vue d'appuyer la croissance du secteur maritime et du transport du Canada est de lancer une stratégie nationale de transport : un cadre de planification et d'orientation des décisions au sujet de l'investissement, de la politique, de la réglementation et de la coordination des besoins et des possibilités du secteur et de l'ensemble du pays.

La Chambre de commerce du Canada prône l'établissement d'une telle stratégie, et nous appuyons entièrement cette approche. Elle demande la création d'une stratégie fondée sur quatre piliers.

Le premier est une vision nord-américaine qui considère le réseau de transport canadien en tant que réseau multimodal unique, avec des frontières sûres, mais efficaces.

Le deuxième est un investissement dans les infrastructures de transport multimodal établies selon un plan à long terme qui prévoit une seule fenêtre afin de rationaliser les processus de réglementation et d'approbation coordonnés avec les gouvernements provinciaux et territoriaux et des partenariats public-privé à effet de levier.

Le troisième est un contexte réglementaire et fiscal concurrentiel.

Le quatrième est un développement durable qui étudie tous les projets d'infrastructure et de réglementation et qui les met dans la balance par rapport aux axes environnementaux, sociaux et économiques.

Le transport est un secteur à valeur ajoutée qui comporte de solides multiples et des avantages régionaux d'un bout à l'autre du Canada. Toutefois, les réseaux de transport nationaux doivent être entièrement intégrés et il faut pour cela une approche de planification intégrée.

Il ne suffit pas d'ouvrir la capacité d'un lien de la chaîne, comme l'investissement dans les infrastructures, si l'on ne tient pas compte de l'ensemble de la stratégie. Il faut optimiser les investissements, là et quand ils sont nécessaires, afin que nos infrastructures puissent accueillir le type de croissance que notre pays est réellement capable d'atteindre.

La coordination nationale de cet investissement est indispensable. Il ne sert à rien de construire de nouveaux terminaux portuaires si nous n'avons pas les routes et les voies ferrées en vue de transporter

gateways to and from destinations around the country. It is a network that requires a strategic approach.

Creating a Canadian vision within a North American context is essential as a guide to ensuring investment and growth that is economically, environmentally and socially sustainable. We believe this vision includes recognizing and considering the impacts on those communities most directly impacted by national projects intended to benefit Canadians as a whole.

A national transportation framework will afford the federal government an opportunity to streamline and reform regulations, integrating and rationalizing processes while still protecting the environment and ensuring sustainability. Often we are charged with following overlapping regulations, creating needless redundancy in approval and administrative efforts and, in some cases, regulations that are mutually incompatible.

Without question, these situations are unintended consequences. Officials and legislators often work with broad common goals, but without the benefit of coordination. This situation creates a burden on the marine and transportation sector and on the Canadian economy as a whole.

The challenge of lack of integration of federal and provincial processes is a well developed topic, but it is worth repeating that the impact on Canada's competitiveness is real. Development of a seamless, coherent, predictable and integrated set of regulations helps with efficiency, environmental protection and financial bottom lines. It also helps support a stronger economic benefit for Canada. That set of regulations can only serve to instill confidence with all our trading partners.

In addition to the Canadian Chamber of Commerce's ideas for the national transportation strategy, there is presently a lack of operating certainty due to the absence of signed treaties with First Nations. Port Metro Vancouver has begun to make significant strides with our local First Nations, including the development of joint ventures. We believe there are many opportunities for shared benefits. However, federal advancement of First Nations treaties, in partnership with the Province of British Columbia, will aid us greatly in exploring these options.

Asia represents great potential for Canada's maritime economies. The committee returned recently from China and has a strong appreciation for the market size, scope and opportunities it can offer Canada. As Asian and South Asian appetites for products continue to grow, their need for Canadian natural resources and other products will increase. Their hunger for world trade is evidenced clearly by the expansion of their ports.

Building relationships is a fundamental element to the development of the Asian market. The existence and marketing of a resource is not sufficient. Protocol in Asia is clear: Personal, sustained and respectful relationships at the most senior levels are necessary before the full potential of the Asian market can be reached by Canada.

les marchandises rapidement et efficacement sur nos voies d'eau, en provenance et à destination de divers endroits du pays. Une approche stratégique s'impose pour un tel réseau.

La création d'une vision canadienne dans un contexte nord-américain est essentielle en vue d'orienter l'investissement et la croissance de manière économique, respectueuse de l'environnement et durable sur le plan social. Nous croyons que cela comprend la reconnaissance et l'étude des répercussions sur les collectivités les plus concernées par les projets nationaux devant être avantageux pour tous les Canadiens et Canadiennes.

Un cadre national permettrait au gouvernement fédéral de simplifier et de réformer les règlements, en intégrant et en rationalisant les processus tout en protégeant l'environnement et en veillant à la durabilité. On nous reproche souvent le chevauchement de nos règlements, la redondance inutile des processus d'approbation et d'administration, et des règlements qui sont parfois incompatibles.

Nul doute que ce sont des conséquences involontaires; les fonctionnaires et les législateurs travaillent souvent avec de vastes buts communs, sans l'avantage de la coordination. Cela crée un fardeau pour le secteur maritime et des transports et pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Le manque d'intégration des processus fédéraux et provinciaux est un sujet qui a été maintes fois abordé, mais soulignons de nouveau que les conséquences sur la compétitivité du Canada sont bien réelles. La création d'un ensemble de règlements intégrés, prévisibles, cohérents et décloisonnés améliorerait l'efficacité, la protection de l'environnement et les limites financières, ainsi que les avantages économiques pour le Canada. Cela ne peut qu'inspirer confiance à tous nos partenaires commerciaux.

Outre les idées de la Chambre de commerce du Canada concernant une Stratégie nationale de transports, l'absence de traités signés avec les Premières nations engendre un manque de certitude d'exploitation. Port Metro Vancouver a réalisé d'importantes démarches avec ses Premières nations locales, y compris le début de coentreprises. Nous croyons qu'il existe beaucoup d'autres possibilités d'avantages partagés. Cependant, si le fédéral faisait des progrès en matière de traités avec les Premières nations, en partenariat avec la Province de la Colombie-Britannique, cela nous aiderait énormément à explorer ces options.

L'Asie représente un énorme potentiel pour les économies maritimes du Canada. Vous revenez tout juste de la Chine et comprenez bien la taille, l'étendue et les possibilités commerciales que ce pays offre au Canada. Les besoins de l'Asie et du Sud de l'Asie en ressources naturelles et d'autres produits du Canada iront en augmentant. L'expansion des ports asiatiques témoigne bien de l'appétit de ces pays pour le commerce mondial.

La création de relations est un élément essentiel au développement du marché de l'Asie. L'existence et la commercialisation d'une ressource ne suffisent pas. Le protocole en Asie est clair : des relations respectueuses, soutenues et personnelles avec les hauts fonctionnaires sont indispensables afin que le Canada puisse profiter du plein potentiel que le marché asiatique peut offrir.



We have already begun to see our competitors increase their efforts to build relationships. Investing now in the development of a stronger relationship pays dividends quickly and will provide long-term benefits to ports and Canada in general.

Any threat to reliability — perceived or real — has significant consequences on the market's faith in our ports. Consider our labour relations. Over 60 collective agreements are in place at the port. We have had more than our fair share of labour management disputes that have either threatened to shut down the gateway, disrupted the supply chain or completely shut it down.

If Canada is to optimize the investments they have made in the gateway, we cannot let parochial disputes between labour and management threaten to shut down Canada's international trade. A damaged reputation manifests as doubt in our customers and results in cargo diversions away from our ports. Ensuring industry fully comprehends the impact of this culture of instability is the first step toward a reliable approach to labour.

In closing, we look to the committee for leadership in the creation of a national transportation strategy that will serve as a framework for future growth across the country, and we look to you to continue to ensure we leverage our relationships with Asia to our greatest ability. This study is one great example.

Addressing the issues I outlined today is integral to Canada's success in the global supply chain and for the Canadian economy. We have a great opportunity before us, and I thank you, the committee, for allowing me to address you today. I look forward to your questions.

**The Chair:** Thank you, Mr. Badger. I am sure that you and Mr. Wilson know that during our visit to China a couple of weeks ago our committee paid a visit to Hong Kong and the Hong Kong International Terminals, which left us with a positive impression.

I mention that trip so that those watching us at three in the morning a week or so from now will understand some of the questions that may come up.

**Senator Dawson:** I will not ask questions about China because I was not there. I will leave those questions to my colleagues who had that good experience, of which I am jealous.

I am in a bit of a conflict in that I am a big fan of Vancouver. The Standing Senate Committee on Transport and Communication completed a study on containerization. I visited the ports of Vancouver and Prince Rupert. The possibilities for growth of exports in the Pacific Gateway are fantastic.

The fact that the CN bill is currently being debated in the other place, as we call it, illustrates how such a temporary setback will cause problems for months. The ships are either on their way here or are waiting to pick up cargo. This type of problem has an enormous economic cost to Canada.

Nous avons déjà commencé à voir nos concurrents redoubler d'efforts afin de bâtir des relations. Investir maintenant dans l'établissement de relations plus solides sera rapidement avantageux et fournira des avantages à long terme, tant aux ports qu'au Canada en général.

Toute menace à la fiabilité, perçue ou réelle, a d'importantes conséquences sur la foi du marché en nos ports. Prenez les relations de travail. Notre port compte une soixantaine de conventions collectives. Nous avons eu notre part de conflits de travail qui ont soit menacé de fermer la porte d'entrée, nui à la chaîne d'approvisionnement ou qui l'ont simplement fermée.

Si le Canada veut optimiser les investissements qu'il a faits dans les portes d'entrée, il ne doit pas laisser les différends patronaux-syndicaux menacer de bloquer le commerce international du Canada. Une réputation compromise sème le doute chez nos clients et entraîne le détournement des marchandises vers d'autres ports que les nôtres. La première étape d'une approche plus fiable en ce qui a trait à la main-d'œuvre est de faire en sorte que notre industrie saisisse l'impact de cette culture d'instabilité.

En terminant, nous avons aussi besoin de votre leadership pour la création d'une Stratégie nationale de transports qui servira de cadre pour la croissance future de tout le pays, et nous espérons que vous continuerez à orienter nos relations avec l'Asie au meilleur de notre aptitude, comme en témoigne cette étude.

L'examen des questions dont je viens de vous parler fait partie intégrante du succès du Canada dans la chaîne d'approvisionnement mondiale et de l'économie de notre pays. Une grande possibilité s'offre à nous. Je remercie le comité de m'avoir permis de prendre la parole aujourd'hui. Je puis maintenant répondre à vos questions si vous le souhaitez.

**Le président :** Merci, monsieur Badger. Je suis certain que vous-même et M. Wilson n'ignorez pas qu'au cours de notre visite en Chine il y a 15 jours, notre comité est allé visiter Hong Kong et les terminaux internationaux de Hong Kong qui nous ont fait une bonne impression.

Je mentionne ce voyage afin que ceux qui nous regarderont à 3 heures du matin, d'ici une semaine de jours, comprennent certaines des questions qui seront peut-être abordées.

**Le sénateur Dawson :** Je ne vais pas poser de questions au sujet de la Chine, car je n'étais pas là. Je vais laisser ce soin à mes collègues qui ont vécu cette expérience positive, dont je suis jaloux.

Je suis un peu en conflit, car je suis un grand admirateur de Vancouver. Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications a fait une étude sur la conteneurisation. J'ai visité les ports de Vancouver et de Prince Rupert. Les possibilités de croissance des exportations vers les pays du Pacifique sont fantastiques.

Le projet de loi sur le CN est actuellement étudié à l'autre endroit, comme nous l'appelons, et cela montre qu'un retard temporaire peut causer des problèmes pendant des mois. Les navires sont en route pour le Canada ou attendent de ramasser une cargaison. Ce genre de problème a un coût économique énorme pour le Canada.



One conclusion of the containerization study was that we are sending empty containers back to Asia. Although there is a short-term decline in the industry right now, growth will continue for the next 15 to 20 years. We must have better inland ports so that we can fill those containers with something. It can be specialized grain or any other kind of product. Canada should use that available transport to make an economic loop.

I want you to expand on the relationship between the ports and the railways. You talked about the relationship between the provinces and the federal government, but in a pragmatic way this area is a federal jurisdiction. How can we help you convince the government that there has to be a national transportation policy? We cannot let the port side of Transport Canada deal with the rail side of Transport Canada and not understand that there is a necessity for better communications between those entities.

Can you elaborate on that part of the problem?

**Mr. Badger:** Yes, indeed; there are two things worth addressing. First, from a commercial perspective, over the last months and years we have tried to achieve a more collaborative approach between the various sectors of the supply chain, be it the terminal operators, the trucking industry, the rail companies or the shipping lines.

To a certain extent, that approach is working well. However, at the end of the day, every sector of the supply chain has its own best interests at heart. The sectors exist to make money for their shareholders and investors. There is a need for government to continue to be involved in that collaboration, and that is part of what we believe can be addressed through a national transportation strategy; understanding that the whole is greater than the parts, as it were.

A rail review study is under way currently. We fully support that study with Transport Canada and we are inputting as much as we can into the study.

**Senator Dawson:** One conclusion of the report was that part of the problem has already been solved with the amalgamation of Vancouver. However, we still have to look at the Pacific Gateway as Prince Rupert and Vancouver. How is that part of the equation developing? Is there better cooperation than in the past?

**Mr. Badger:** Yes, senator, I believe that is the case. It is becoming apparent that Prince Rupert and Vancouver are going after different markets. Vancouver is going after the Canadian market primarily. In fact, 95 per cent of what moves in or out of the port is Canadian goods. Prince Rupert's market is the U.S. Midwest market. Working together, we think we are developing a successful gateway on the West Coast that is good for the economy and also good for Canadian trade.

Une des conclusions de l'étude sur la conteneurisation était que nous renvoyons des conteneurs vides en Asie. Même si l'industrie connaît actuellement un ralentissement à court terme, la croissance va se poursuivre au cours des 15 à 20 prochaines années. Il nous faut des meilleurs ports intérieurs pour pouvoir remplir ces conteneurs avec quelque chose. Cela pourrait être des céréales ou un autre type de produit. Le Canada devrait utiliser ce mode de transport pour boucler la boucle économique.

Je voudrais que vous nous en disiez plus au sujet du lien entre les ports et les chemins de fer. Vous avez parlé des relations entre les provinces et le gouvernement fédéral, mais pour être pragmatique, c'est un champ de compétence fédérale. Comment pouvons-nous vous aider à convaincre le gouvernement qu'il nous faut une politique nationale en matière de transport? Nous ne pouvons pas laisser l'élément portuaire de Transports Canada traiter avec l'élément ferroviaire de Transports Canada sans comprendre la nécessité d'une meilleure communication entre ces entités.

Pouvez-vous nous en dire plus au sujet de cette dimension du problème?

**M. Badger :** Oui, en effet. Ce sont deux questions dont il faudrait parler. Premièrement, du point de vue commercial, au cours de ces derniers mois et dernières années, nous avons essayé d'assurer une meilleure collaboration entre les divers secteurs de la chaîne d'approvisionnement, que ce soit les exploitants des terminaux, l'industrie du camionnage, les chemins de fer ou les lignes maritimes.

Cette approche fonctionne bien, dans une certaine mesure. Toutefois, en fin de compte, chaque secteur de la chaîne d'approvisionnement veille sur ses propres intérêts. Ces secteurs sont là pour gagner de l'argent pour leurs actionnaires et les investisseurs. Il faut que le gouvernement continue de participer à cette collaboration, et cela fait partie de ce que nous croyons possible de faire grâce à une stratégie nationale en matière de transport. Il faut bien comprendre que l'ensemble est plus important que la somme de ses parties.

Une étude des chemins de fer est en cours. Nous appuyons entièrement cette étude qui est faite avec Transports Canada et nous y contribuons au maximum.

**Le sénateur Dawson :** Une conclusion du rapport est que le fusionnement de Vancouver a déjà réglé cette partie du problème. Toutefois, nous devons toujours considérer Prince Rupert et Vancouver comme les portes d'entrée du Pacifique. Comment se présente cette partie de l'équation? La coopération est-elle meilleure que par le passé?

**M. Badger :** Oui, sénateur, je crois que c'est le cas. Il devient évident que Prince Rupert et Vancouver visent des marchés différents. Vancouver s'intéresse surtout au marché canadien. En fait, les produits canadiens représentent 95 p. 100 de la marchandise qui passe par le port de Vancouver. Le marché de Prince Rupert est le Midwest américain. Nous pensons qu'en travaillant ensemble, nous allons développer sur la côte ouest une bonne porte d'entrée qui sera avantageuse pour l'économie et pour le commerce canadien.

**The Chair:** I have a question of clarification on your last point. I understood Senator Dawson to ask whether there is cooperation, competition, or friendly competition. Is there anything we should know for the recommendations that we make in our report that will benefit both ports?

**Mr. Badger:** We think that the concept of a national transportation policy will benefit both gateways. Yes, we have friendly competition, which we think is good for the system. We have terminal operators that compete for the business, and we think that competition is good, and we have railways that compete for the business.

However, in the areas in which we are looking at the benefit for Canadians, we try as much as possible to work together.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** As the chair said earlier, during our fact-finding mission to China, we visited Hong Kong International Terminals, the flagship operation of the Hutchison Port Holdings Group, at the Kwai Chung Container Port.

We were impressed by the use of modern equipment, computerized management systems and award winning information technology applications in order to optimize efficiency, expedite the handling of cargo and containers, increase productivity and improve cost-effectiveness.

How is Port Metro Vancouver using new technologies and computerized management systems in order to enhance its services? And what initiatives are being planned for the future?

[English]

**Mr. Badger:** Hong Kong is one place we visit regularly, because we believe, as a gateway, that we can learn from other gateways around the world. In many cases Hong Kong sets the stage for much of what happens around the world.

We are doing a couple of things similar to what they are doing in Hong Kong, one of which is unique to Canada. As Hong Kong has, we try to utilize security requirements also to improve operations. In Hong Kong, you probably saw the radiation detectors and the gamma ray machines that look at the inside of containers. That technology has also been implemented in Vancouver.

We also have used a lot of electronic systems to move trucks more quickly through the port. Again, Hong Kong is famous for its ability to move trucks through its terminals. We have used similar initiatives at our terminals, including radio frequency identification and optical camera identification for registrations on trucks.

**Le président :** Je voudrais un éclaircissement au sujet de ce que vous venez de dire. J'ai cru comprendre que le sénateur Dawson voulait savoir s'il y a une coopération, de la concurrence ou une concurrence amicale. Y a-t-il quelque chose que nous devrions savoir pour que les recommandations que nous formulerons dans notre rapport servent les intérêts des deux ports?

**M. Badger :** Nous pensons qu'une politique nationale de transport sera avantageuse pour les deux ports. Oui, nous nous livrons une concurrence amicale, ce que nous croyons bon pour le système. Nous avons des exploitants de terminaux qui se font concurrence et nous pensons que cette concurrence est bonne, et nous avons aussi la concurrence des chemins de fer.

Toutefois, dans les domaines où cela sert les intérêts des Canadiens, nous essayons de travailler ensemble dans la mesure du possible.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Comme le président l'a mentionné tout à l'heure, lors d'une mission d'étude en Chine, nous avons visité des terminaux internationaux de Hong Kong, fleurons du groupe Hutchison Port Holdings sur le port pour conteneurs de Kwai Tsing.

Nous avons été impressionnés par l'utilisation d'équipements modernes, de systèmes de gestion informatisée et d'application des technologies de l'information primées pour arriver à une efficacité optimale, accélérer la manutention des cargaisons et des conteneurs, et augmenter la productivité et gagner en rentabilité.

Est-ce que Port Metro Vancouver utilise de nouvelles technologies et des systèmes de gestion informatisée pour améliorer ses services? Et quelles sont les initiatives prévues pour l'avenir?

[Traduction]

**M. Badger :** Hong Kong est un endroit que nous visitons régulièrement, car nous croyons que nous pouvons tirer la leçon de l'expérience des autres grands ports internationaux. Dans bien des cas, le port de Hong Kong est à l'avant-garde de ce qui se passe dans le monde.

Nous avons lancé certaines initiatives similaires à ce qui se fait à Hong Kong et dont l'une est particulière au Canada. Comme Hong Kong, nous essayons de nous servir également des exigences en matière de sécurité pour améliorer nos opérations. À Hong Kong, vous avez sans doute vu les détecteurs de rayonnement et les machines à rayons gamma qui examinent l'intérieur des conteneurs. Cette technologie a également été mise en œuvre à Vancouver.

Nous avons aussi utilisé beaucoup de systèmes électroniques pour faire passer les camions plus rapidement dans le port. Également sur ce plan, Hong Kong est célèbre pour sa capacité à faire passer rapidement les camions par ses terminaux. Nous avons utilisé le même genre de méthodes dans nos terminaux, y compris l'identification par radiofréquence et par caméra optique pour contrôler l'immatriculation des camions.



One thing that we are doing differently in Canada, which we think is unique, certainly in North America, is the development of a monitoring system that monitors the whole supply chain. Rather than look at what is happening in the port, we are trying to monitor what happens on the rail, what happens on the ships, et cetera. We are setting standards for dwell times of containers, for the movement to trucks, the dwell times of trucks, and also the arrival and departure of ships. We put that information on a website, which allows all our stakeholders and customers to see, on a day-to-day basis, how our port is doing. We believe that bringing visibility through technology into our system allows our customers to make real-time decisions on the movement of their cargo, and also shows how well we are performing as a gateway with regard to movement of goods.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Do you use information systems allowing you to locate a container very rapidly to load it on the ship? We saw this in Hong Kong and it was very impressive.

[English]

**Mr. Badger:** Absolutely; the use of technology for moving containers particularly is advanced. Through systems like radio frequency identification and optical identification, we identify containers to see where they are in the container yard and then to move them quickly and efficiently either to rail or to truck in and out of the port.

Of course, Vancouver is also a bulk port. A lot of what we move through our gateway is Canadian commodities moving in bulk offshore, unlike Hong Kong, which is primarily container. A lot of technology also is used there for the efficient movement of goods such as grain, coal, sulphur and potash from trains and onto ships and then off to market.

**Senator Wallin:** I have a couple of questions to follow up on my colleague's question.

From our notes, it says you have 600 kilometres of shoreline, 1,000 hectares of land and 16,000 hectares of water. How do you assess your state of readiness when it comes to dealing with security and potential terrorism?

**Mr. Badger:** Obviously, with an area that large, we have to rely on technology to see what is going on. We have hundreds of cameras that we utilize around the port to see what is happening in the port and also, we use Global Position System, GPS, on our vessels to track vessels. We have a tracking system that shows the position of all foreign-laden vessels and coastal vessels in the port at any one time. A lot of sophisticated technology is being used.

Ce que nous faisons différemment au Canada, et nous pensons être les seuls à le faire, en tout cas en Amérique du Nord, c'est que nous sommes en train de mettre au point un système de surveillance pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Au lieu de regarder seulement ce qui se passe dans le port, nous essayons de surveiller ce qui se passe dans les trains, dans les bateaux, et cetera. Nous établissons des normes pour le temps d'arrêt des conteneurs, pour le transport jusqu'aux camions, le temps d'arrêt des camions ainsi que pour l'arrivée et le départ des navires. Nous affichons ces renseignements dans un site Web, ce qui permet à la totalité de nos parties prenantes et clients de voir ce qui se passe dans notre port, sur une base quotidienne. Nous croyons qu'en rendant nos systèmes visibles grâce à la technologie, nous permettons à nos clients de prendre les décisions en temps réel sur le transport de leur cargaison et nous montrons également la qualité des services que nous rendons pour le transport des marchandises.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Avez-vous du personnel en informatique afin de repérer ultra rapidement un conteneur pour l'embarquer sur tel ou tel navire ? Nous avons vu cela à Hong Kong, c'était très impressionnant.

~[Traduction]

**M. Badger :** Absolument; la technologie est très avancée, surtout pour le transport des conteneurs. Grâce à des systèmes comme l'identification par radiofréquence et l'identification optique, nous pouvons localiser les conteneurs et ensuite les faire entrer dans le port ou les en faire sortir rapidement et efficacement, soit par chemin de fer ou par camion.

Bien entendu, Vancouver est également un port pour le transport en vrac. Une bonne partie des marchandises qui passent par notre port sont des denrées canadiennes qui sont expédiées en vrac à l'étranger, contrairement au port de Hong Kong qui traite principalement des conteneurs. La technologie est également très utilisée pour le transport efficace des marchandises comme les céréales, le charbon, le soufre et la potasse qui arrivent par train et qui sont chargées sur les bateaux pour être acheminées vers les marchés.

**Le sénateur Wallin :** J'ai une ou deux questions qui font suite à celle de mon collègue.

D'après nos notes, vos installations couvrent 600 kilomètres de côte, 1 000 hectares de terrain et 16 000 hectares d'eau. Comment évaluez-vous votre état de préparation sur le plan de la sécurité et du risque de terrorisme?

**M. Badger :** Bien entendu, avec une superficie aussi vaste, nous devons utiliser la technologie pour surveiller ce qui se passe. Nous avons des centaines de caméras disposées autour du port pour voir ce qui se passe dans le port et nous nous servons également de systèmes de positionnement global, de GPS sur nos bateaux, pour suivre les navires. Nous avons un système de repérage qui indique la position de tous les navires chargés à l'étranger et les navires côtiers qui se trouvent dans le port. Nous utilisons une technologie ultramoderne.



In addition, we received monies through the stimulus funding to build a new state-of-the-art integrated port operation centre, and that will allow us to bring all that technology into one place and monitor the port on a 24-hours-a-day, 7-days-a-week basis. It will also improve our ability to respond to customer needs on a 24-7 basis.

**Senator Wallin:** When will that centre be up and running?

**Mr. Badger:** The stimulus fund requires it to be by the spring of 2011. It will be ready at that time.

**Senator Wallin:** With 60 collective agreements — which is a stunning figure to us — that you operate under, it leads me to follow up to with this question. How difficult does that number of agreements make what you are trying to do on both security and efficiency fronts? It is more a comment than a question. How can you run a business with 60 collective agreements?

**Mr. Badger:** The fact is that we run it fairly effectively. In most cases, these collective agreements move fairly smoothly through resolution. However, it has been, and continues to be, a challenge.

When we go back to China and Asia, which we do on a regular basis, we are constantly asked one thing: When will we improve our reliability? In that, they are asking particular to our rail reliability but, most importantly, our labour reliability. We have a reputation in Asia for being unreliable when it comes to labour relations, and that is a real challenge for us. We believe there is probably a better mechanism that can be utilized, and we hope those sorts of things will be looked at in the future.

As a gateway, we do well for, say, nine months of the year and then end up with a bit of uncertainty because a collective agreement has a huge impact. Right now, because of what is happening, we see cargo diverted from our port to other gateways because of the uncertainty that the present disagreement in the railways is causing us.

**Senator Wallin:** To circle back on the security issue, then, what is the impact on security? We see these issues at other border locations, whether it is hours of work or the danger associated with work. Are you seeing any specific security issues that arise?

**Mr. Badger:** No, absolutely not; I think we should be proud of the security we have in our gateways. Canada took a collective approach to the development of security through the international regulations. We should be proud of the security we have. It does not mean we cannot improve, and we are continuously striving to improve. Labour relations have not had an impact on our security that I am aware of.

**The Chair:** For clarification on a point you made, I believe you said that the current rail dispute is already impacting on your business in a negative manner. Is that correct? Is that what I understood you to say?

De plus, nous recevons de l'argent du Fonds de stimulation de l'infrastructure pour construire un nouveau centre d'opérations portuaires intégré, à la fine pointe de la technologie, ce qui nous permettra de réunir toute cette technologie au même endroit et de surveiller le port 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Cela améliorera également notre capacité de répondre en tout temps aux besoins de la clientèle.

**Le sénateur Wallin :** Quand ce centre entrera-t-il en service?

**M. Badger :** Le Fonds de stimulation exige que ce soit au printemps de 2011. Il sera prêt à ce moment-là.

**Le sénateur Wallin :** Étant donné que vous avez 60 conventions collectives, un chiffre que nous trouvons étonnant, cela m'amène à vous poser une question. À quel point, cette situation vous complique-t-elle la vie pour atteindre vos objectifs sur le plan de la sécurité et de l'efficacité? C'est davantage une observation qu'une question. Comment pouvez-vous gérer une entreprise avec 60 conventions collectives?

**M. Badger :** Le fait est que nous la gérons assez efficacement. Dans la plupart des cas, ces conventions collectives sont signées sans trop de difficulté. Toutefois, cela a constitué un défi et c'en est toujours un.

Lorsque nous allons en Chine et en Asie, comme nous le faisons régulièrement, on nous pose constamment la même question : quand allons-nous améliorer notre fiabilité? Cette question porte principalement sur la fiabilité de notre transport ferroviaire, mais surtout, la fiabilité de notre main-d'œuvre. En Asie, nous avons la réputation de ne pas être fiables en ce qui concerne les relations de travail et c'est pour nous un véritable défi. Nous croyons qu'il est sans doute possible d'utiliser un meilleur mécanisme et nous espérons qu'on se penchera sur ce genre de questions à l'avenir.

Les choses se passent bien dans notre port, disons pendant neuf mois de l'année, après quoi une certaine incertitude commence à régner parce qu'une convention collective a d'énormes effets. En raison de ce qui se passe actuellement, des cargaisons sont détournées vers d'autres ports à cause de l'incertitude que fait régner le conflit actuel dans les chemins de fer.

**Le sénateur Wallin :** Pour revenir sur la question de la sécurité, quels effets cela a-t-il sur ce plan-là? Nous constatons que la question se pose dans les autres postes frontalières, que ce soit à cause des heures de travail ou du danger associé au travail. Constatez-vous des problèmes particuliers sur le plan de la sécurité?

**M. Badger :** Non, absolument pas. Nous devrions être fiers, je pense, de la sécurité que nous avons dans nos ports. Le Canada a adopté une approche collective pour assurer la sécurité au moyen d'une réglementation internationale. Nous devrions être fiers de la sécurité que nous assurons. Cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas l'améliorer encore, et nous nous efforçons continuellement de le faire. Les relations de travail n'ont pas d'effet important sur notre sécurité, à ma connaissance.

**Le président :** À titre d'éclaircissement, vous avez dit, je crois, que le conflit ferroviaire en cours a déjà des répercussions négatives sur votre entreprise. Est-ce exact? Ai-je bien compris?

**Mr. Badger:** That is correct.

**The Chair:** Thank you.

**Senator Jaffer:** I have a number of questions following from what my colleagues have already asked. First, I will go to the security issue. It is good to hear that you are confident about the security issue. If I am not mistaken, it is coordinated now, right? You do not have separate port police or separate security. Is the system in Vancouver integrated with the other security personnel, or am I mistaken?

**Mr. Badger:** I think it is a fair assessment to say it is integrated. There is a role for a number of agencies, including ourselves, to play in the security of the port. We are tasked with the overall perimeter security of the port, and obviously, organizations like Canada Border Services Agency look after what comes in and out of the port and Citizenship and Immigration Canada looks after people. That approach is an integrated approach.

One of the many positive aspects that comes out of the upcoming Olympics is we have staged three major exercises in the port over the last few months, and those exercises have allowed all agencies to work together in ensuring that we have a secure gateway.

**Senator Jaffer:** The way I understood it, to be clear, you are responsible for the area but CBSA and other federal security groups are responsible for what is in the container; what comes in and what goes out. Is that correct?

**Mr. Badger:** That is correct.

**Senator Jaffer:** As well as immigration, of course. The other question arising from the questions asked is, if we compare Hong Kong and Vancouver, are we there yet? How much further do we have to go? I am talking technology-wise. As you have heard from us, we were impressed with what exists in Hong Kong. Obviously, we are greedy and want that technology in our country as well. We want some idea as to whether we are there yet.

**Mr. Badger:** I think we can be impressed with our gateway as well. There are areas where we can learn from Hong Kong. One of them is on the productivity side, Hong Kong's ability to move containers. I will use an example. The number of containers per acre per year in Hong Kong is significantly higher than it is Vancouver. With that said, our containers per acre are significantly higher than our competitors in North America.

In Hong Kong, they have a constrained area, and they compete hard with mainland China. For that reason, a lot of initiatives come out of there. The fact they are able to move so many containers through such a small space is something worth watching. It is one of the areas that we have a problem with in Vancouver. We also have a constrained area and, therefore, our ability to mirror what they are doing as we move forward will be important.

**M. Badger :** C'est exact.

**Le président :** Merci.

**Le sénateur Jaffer :** J'ai un certain nombre de questions qui font suite à celles de mes collègues. J'aborderai d'abord le sujet de la sécurité. Il est rassurant de vous entendre dire que vous êtes confiant sur ce plan. Sauf erreur, la sécurité est coordonnée, n'est-ce pas? Vous n'avez pas une police portuaire ou des services de sécurité distincts. Le système de sécurité de Vancouver est-il intégré avec le reste du personnel de sécurité, ou suis-je dans l'erreur?

**M. Badger :** On peut dire, je pense, qu'il est intégré. Un certain nombre d'organismes y compris nous-mêmes, ont un rôle à jouer pour assurer la sécurité du port. Nous sommes chargés de la sécurité du périmètre portuaire et, bien entendu, des organismes comme l'Agence des services frontaliers du Canada surveillent ce qui arrive dans le port et ce qui en sort, tandis que Citoyenneté et Immigration Canada s'occupe des gens. C'est une approche intégrée.

Un des nombreux effets positifs de la venue prochaine des Jeux olympiques est que nous avons organisé trois grands exercices dans le port ces derniers mois, et que ces exercices ont permis à toutes les agences de travailler ensemble pour garantir la sécurité de notre port.

**Le sénateur Jaffer :** Si j'ai bien compris, vous êtes responsable de ce secteur, mais l'ASFC et les autres groupes de sécurité fédéraux sont responsables de ce qui se trouve dans les conteneurs, de ce qui entre et de ce qui sort, n'est-ce pas?

**M. Badger :** C'est exact.

**Le sénateur Jaffer :** De même que de l'immigration, bien entendu. Cela soulève une autre question. Si nous comparons Hong Kong et Vancouver, avons-nous atteint le même niveau? Quel progrès devons-nous encore faire? Je veux parler de la technologie. Comme nous vous l'avons dit, nous avons été impressionnés par ce qui se passe à Hong Kong. Bien entendu, nous sommes gourmands et nous voulons avoir également cette technologie dans notre pays. Nous voudrions savoir si nous en sommes déjà arrivés là.

**M. Badger :** Je pense que notre port est également impressionnant. Il y a des domaines dans lesquels nous pouvons tirer la leçon de l'expérience de Hong Kong. L'un d'eux est la productivité, la capacité de Hong Kong d'acheminer les conteneurs. Je vais vous donner un exemple. Le nombre de conteneurs, à l'acre, par année est nettement plus élevé à Hong Kong qu'à Vancouver. Cela dit, nous avons nettement plus de conteneurs, à l'acre, que nos concurrents d'Amérique du Nord.

Le port de Hong Kong a une superficie limitée et doit affronter une forte concurrence de la part de la Chine continentale. C'est pourquoi de nombreuses initiatives y sont prises. Le fait qu'il réussisse à traiter autant de conteneurs dans un espace aussi restreint vaut vraiment la peine d'être étudié. C'est un des domaines dans lesquels nous avons des difficultés à Vancouver. Notre superficie est également limitée et il est donc important que nous puissions faire la même chose que Hong Kong à l'avenir.



If I can pause for a second to give an example, we are about to open the third berth at Deltaport. This berth is the third in our major container terminal. On that terminal, there will be quad container cranes. That crane means operators can lift four 20-foot containers at one time. That crane basically quadruples the efficiency of the ability to move containers on and off the ship. That kind of technology has been tried in Asia and has proven to be successful, but we are the first port in North America to utilize it.

**Senator Jaffer:** When we were in Hong Kong, one thing we heard was the partnerships the port has built with South Africa and Tanzania, to name a few. Are you canvassing any kind of partnership with that port, such as with Cosco? Are partnerships in the works?

**Mr. Badger:** I would say the port is being built on partnerships. Stepping back, we have a number of sister ports around the world, I think three in China alone, where we trade information and personnel with from time to time. We are building up that relationship, which we believe is important.

Also, we have partnership arrangements in the way we develop our terminals. We have one internationally renowned terminal operator and one North American renowned terminal operator looking after two of our terminals.

Whenever we are building or participating in building any infrastructure, we look for strong partnerships. More and more, those partners are international.

**Senator Jaffer:** You talked about reliability. The biggest challenge the port has had is to ship goods on time. As long as I can remember, labour unions and railways have been a challenge. You are dependent on many people. Reliability is the biggest problem for the Vancouver port.

You talked earlier about Aboriginal issues. You started to say something and did not finish. I do not want to put you on the spot. You had ideas on how to improve reliability. If you want to give us a written answer later, that will be fine. It will be interesting to see if we should make recommendations.

**Mr. Badger:** I believe that the issue of reliability comes down to the collective bargaining process. We can show, through our monitoring and measuring, that we have continuous improvement in reliability, for example, in the turnaround time of containers, ships or trucks. That is a continuous improvement process, which we think is working successfully.

We can be efficient for nine months of the year. If we are under threat of strike for three months of the year, this issue is the most significant issue we have currently. If that issue can be resolved, we will take our place — where we should be — as one of the most efficient and reliable ports in the world.

Si vous me permettez de vous donner un exemple, nous sommes sur le point d'ouvrir le troisième poste de mouillage à Deltaport. C'est la troisième aire de mouillage de notre principal terminal de conteneurs. Ce terminal sera équipé de portiques à conteneurs quadruples. Cela veut dire que les conducteurs de ces grues pourront lever quatre conteneurs de 20 pieds en même temps. Ce type de grue quadruple notre capacité de débarquement et d'embarquement des conteneurs. Cette technologie a été expérimentée en Asie et s'est révélée un succès, mais nous sommes le premier port de l'Amérique du Nord à l'utiliser.

**Le sénateur Jaffer :** Quand nous étions à Hong Kong, nous avons notamment entendu parler des partenariats que le port avait établis avec l'Afrique du Sud et la Tanzanie, entre autres pays. Cherchez-vous à conclure ce genre de partenariats, par exemple avec Cosco? Vous préparez-vous à en conclure?

**M. Badger :** Je dirais que le port repose sur des partenariats. Nous sommes jumelés à un certain nombre de ports dans le monde, par exemple avec trois ports en Chine, avec qui nous échangeons de temps à autre des renseignements et du personnel. Nous renforçons ces relations que nous croyons importantes.

Également, nous avons des partenariats au niveau de nos terminaux. Nous avons un exploitant de terminal de réputation internationale et un exploitant de terminal très réputé en Amérique du Nord qui gèrent deux de nos terminaux.

Chaque fois que nous bâtissons ou que nous participons à la construction d'une infrastructure, nous recherchons de solides partenariats. Ces partenariats sont de plus en plus à caractère international.

**Le sénateur Jaffer :** Vous avez parlé de fiabilité. La principale difficulté que le port a eue a été d'acheminer les marchandises à temps. À ma connaissance, les syndicats et les chemins de fer ont toujours causé des difficultés. Vous dépendez de beaucoup de gens. La fiabilité est le plus gros problème pour le port de Vancouver.

Vous avez parlé tout à l'heure des questions autochtones. Vous aviez commencé à dire quelque chose, mais vous n'avez pas terminé. Je ne veux pas vous mettre sur la sellette. Vous aviez des idées sur la façon d'améliorer la fiabilité. Si vous le désirez, vous pourrez nous fournir une réponse par écrit plus tard. Il serait intéressant de voir si nous devrions faire des recommandations à ce sujet.

**M. Badger :** Je crois que la question de la fiabilité se ramène au processus de négociation collective. Nous pouvons démontrer, grâce à notre surveillance et à nos mesures, que notre fiabilité s'améliore continuellement, par exemple en ce qui concerne le temps d'immobilisation des conteneurs, des navires ou des camions. C'est un processus d'amélioration continu qui donne des bons résultats.

Nous pouvons être efficaces pendant neuf mois de l'année. Si nous sommes menacés de grève pendant trois mois, il s'agit de notre problème le plus grave pour le moment. Si ce problème peut être résolu, nous occuperons la place qui nous revient en tant qu'un des ports les plus efficaces et les plus fiables au monde.



**Senator Stollery:** You told the committee that Prince Rupert deals with the American Midwest. I found that surprising. I have been in Prince Rupert only a few times and have taken the train from there to Edmonton. It seems odd that they would send products there. What is the story in that relationship?

**Mr. Badger:** The marketing strategy Prince Rupert has taken seems to be appropriate — go after the U.S. Midwest. It is not to say they will not compete with certain Canadian cargoes. Again, we think this competition is healthy.

Prince Rupert is closer to Asia. Ships take less time to come to Prince Rupert where they can load a train and move it directly to Chicago. That strategy has proved effective for them.

**Senator Stollery:** I have not been in Prince Rupert for a while and have not seen the changes that have taken place.

Whenever I go to Vancouver, I watch the port. I am a runner and I am always running around Stanley Park. You cannot help but notice the big sulphur pile.

The container port is at Tsawwassen. The committee has been in Shanghai, which is said to be the largest container port in the world. I think Shenzhen and Hong Kong together rival the container space. I also spend time in Panama, so I am used to a lot of container traffic.

Consider that Prince Rupert is closer to Asia than Vancouver, but Vancouver is closer to Asia than ports on the U.S. West Coast. When I am in Vancouver running around Stanley Park, I do not have the impression of a large container port. I am sure there is a reason for that impression. Maybe I simply do not go to the right place.

Why do I not have the impression of a container port? I am not being critical of you. It is simply not obvious to me where this container traffic takes place.

**Mr. Badger:** First, we should coordinate our running. I run in Stanley Park as well, so we should go around it together sometime.

Second, our container facilities are split. The largest is at Roberts Bank near the U.S. border in Delta near the ferry terminal. We also have two container facilities in the inner harbour and Burrard Inlet that move many containers every year.

One thing that surprises everyone is how balanced our container movements are through Vancouver, which is why Vancouver is performing well in our view. What do I mean by balanced? Senator Dawson mentioned that empty containers often return to Asia to be filled with commodities. Currently, Vancouver is completely balanced. Our situation allows us to take the containers that have

**Le sénateur Stollery :** Vous avez dit au comité que le port de Prince Rupert dessert le Midwest. Cela m'étonne. Je suis allé seulement quelques fois à Prince Rupert et à partir de là, j'ai pris le train jusqu'à Edmonton. Je trouve bizarre que les Américains envoient leurs produits là-bas. Quelle en est la raison?

**M. Badger :** La stratégie commerciale de Prince Rupert, qui vise le Midwest, semble la bonne. Cela ne veut pas dire que ce port ne nous concurrence pas pour certaines cargaisons canadiennes. Nous pensons que c'est une saine concurrence.

Prince Rupert est plus près de l'Asie. Les navires prennent moins de temps pour se rendre à Prince Rupert où ils peuvent charger un train et l'envoyer directement à Chicago. Cette stratégie s'est révélée efficace pour eux.

**Le sénateur Stollery :** Je ne suis pas allé à Prince Rupert depuis un certain temps et je n'ai pas vu les changements qui ont eu lieu.

Chaque fois que je vais à Vancouver, je vais voir ce qui se passe dans le port. Je fais de la course à pied et j'ai l'habitude de courir autour de Stanley Park. Il est impossible de ne pas remarquer le gros tas de soufre.

Le port pour conteneurs se trouve à Tsawwassen. Le comité a été à Shanghai, que l'on dit être le plus grand port pour conteneurs au monde. Je pense que Shenzhen et Hong Kong pris ensemble peuvent recevoir le même nombre de conteneurs. Je passe également du temps à Panama et j'ai donc l'habitude de voir beaucoup de conteneurs.

Prince Rupert est plus près de l'Asie que de Vancouver, mais Vancouver est plus près de l'Asie que les ports de la côte ouest américaine. Quand je cours autour de Stanley Park à Vancouver, je n'ai pas l'impression que c'est un grand port pour conteneurs. Je suis certain qu'il y a une raison à cela. Je ne vais peut-être pas au bon endroit.

Pourquoi n'ai-je pas l'impression que c'est un port pour conteneurs? Je ne vous critique pas. Je n'ai simplement pas vu à quel endroit ces activités se situent.

**M. Badger :** Premièrement, nous devrions coordonner notre jogging. Je cours également dans Stanley Park et nous devrions donc courir ensemble à l'occasion.

Deuxièmement, nos installations de conteneurs sont divisées. La plus importante est à Roberts Bank, près de la frontière américaine, à Delta, près du terminal de transbordeurs. Nous avons aussi deux installations de conteneurs dans le port intérieur et Burrard Inlet qui traitent chaque année un grand nombre de conteneurs.

Une chose qui étonne tout le monde, c'est de voir à quel point le trafic des conteneurs est bien équilibré à Vancouver et c'est pourquoi nous avons un bon rendement au port de Vancouver. Qu'est-ce que je veux dire par « équilibré »? Le sénateur Dawson a mentionné que les conteneurs vides sont souvent renvoyés en Asie pour y être remplis de marchandises. À l'heure actuelle, le

been emptied of imports and have them “restuffed” with Canadian goods to ship offshore. In fact, we are balanced 50-50. That balance is one of our competitive advantages.

I hope the reason you do not see many container ships is that we try to move containers quickly. Therefore, you do not have the chance to see them sitting around.

**Senator Stollery:** I am sure this experience has also happened to you. I have known Hong Kong for many years. Suddenly, we pass this massive container port on the way to the new airport that we never saw before because we did not travel that route. We think it is unbelievable, particularly when another container port is nearby on the Pearl River at Shenzhen. That port makes everything else in the world look a little smaller.

**Senator Mahovlich:** We were impressed visiting the port in Hong Kong. Senator Fortin-Duplessis mentioned that The Hutchinson Group runs the port. They run their technology in computerized ports around the world. I think they have 10 or 12 companies involved.

Have the ports in Vancouver or Prince Rupert been approached by The Hutchinson Group?

**Mr. Badger:** Yes, we have. We have realized for a number of years that we have to build another container facility in Vancouver at some point. Therefore, we sought expressions of interest. We were comforted that a number of good companies bid in the process.

The company that we chose to negotiate with is APM — a sister company of Maersk Line — and SNC Lavalin. However, The Hutchinson Group was one of the companies involved in that process.

**The Chair:** Before I go to a second round of questions, you talked about your list of recommendations for the Government of Canada and the provinces. You mentioned that a national transport strategy is at the top of the list, and labour disruption is potentially one problem issue that can impact your profitability.

This is an opportunity for you to have an impact on our report. Are there one or two others that you want to highlight?

**Mr. Badger:** We will stick with the two items. We do not want to dilute the importance of those two, but thank you, chair.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** The Port of Angeles Port encompasses about 3,800 hectares and 60 kilometres of waterfront. It also has 27 cargo terminals including dry and liquid bulk, container, breakbulk, automobile and omni facilities. It handles almost

trafic est entièrement équilibré à Vancouver. Notre situation nous permet de prendre les conteneurs qui ont été vidés de marchandises d'importation pour les remplir de nouveau par des marchandises canadiennes qui sont expédiées à l'étranger. En fait, notre trafic est parfaitement équilibré. Cet équilibre est un de nos avantages concurrentiels.

J'espère que la raison pour laquelle vous ne voyez pas beaucoup de porte-conteneurs est que nous essayons de traiter rapidement les conteneurs. Par conséquent, vous n'avez pas l'occasion de les voir empilés.

**Le sénateur Stollery :** Je suis sûr que cela vous est également arrivé. Je connais Hong Kong depuis de nombreuses années. Sur la route du nouvel aéroport, nous sommes passés devant un énorme port pour conteneurs que nous n'avions jamais vu avant parce que nous suivions un autre itinéraire. C'est d'autant plus sidérant qu'il y a un autre port pour conteneurs à proximité, sur la rivière Pearl, à Shenzhen. Tous les autres ports du monde ont l'air petits à côté de ce port.

**Le sénateur Mahovlich :** Nous avons été impressionnés quand nous avons visité le port de Hong Kong. Le sénateur Fortin-Duplessis a mentionné que le Groupe Hutchinson gère ce port. Il utilise sa technologie dans des ports informatisés du monde entier. Je pense qu'il a 10 ou 12 sociétés.

Le Groupe Hutchinson a-t-il contacté le port de Vancouver ou de Prince Rupert?

**M. Badger :** Oui, il nous a contactés. Nous savions depuis plusieurs années que nous allions devoir construire un jour une nouvelle installation de conteneurs à Vancouver. Nous avons donc sollicité des déclarations d'intérêt. Un certain nombre de bonnes entreprises ont soumissionné.

L'entreprise avec laquelle nous avons choisi de négocier est APM, une société sœur de Maersk Line et de SNC-Lavalin. Toutefois, le Groupe Hutchinson était une des entreprises qui ont participé à ce processus.

**Le président :** Avant que nous ne commencions un deuxième tour de questions, vous avez parlé de votre liste de recommandations à l'intention du gouvernement du Canada et des provinces. Vous avez mentionné qu'une stratégie nationale en matière de transport est en tête de liste de vos priorités et que les conflits de travail constituent un problème susceptible de nuire à votre rentabilité.

Vous avez maintenant l'occasion d'exercer une influence sur notre rapport. Y a-t-il une ou deux autres choses que vous voudriez souligner?

**M. Badger :** Nous allons nous en tenir à ces deux recommandations. Nous ne voulons pas diminuer leur importance, mais je vous remercie, monsieur le président.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Le port de Los Angeles couvre environ 3800 hectares et une soixantaine de kilomètres de littoral. Il compte aussi 27 terminaux pour les marchandises, y compris des installations pour le vrac sec et liquide, les conteneurs, les



190 million metric revenue tonnes of cargo annually. To what extent does the Port of Los Angeles compete with Port Metro Vancouver for the same market and the same clients?

[English]

**Mr. Badger:** We compete with Los Angeles and Long Beach for container bids. We are making sure our Canadian business remains in Canada and, where we can, we try to pick up some of the U.S. business as well. The majority of the goods that we move through our bulk exports are coal, grain, potash and sulphur. Generally speaking, we do not compete with Los Angeles on those cargos. However, we compete with other ports on the West Coast of the U.S., including Portland, Seattle and Tacoma, particularly in areas like fertilizers, which can be diverted to those ports if we are not offering the kind of service they expect in Vancouver. There is competition between us, but primarily, for LA. Long Beach, the competition is on the container side.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** What advantages, such as services, access to markets and commodities moved does Port Metro Vancouver have over the Port of Los Angeles? And what are Port Metro Vancouver's disadvantages relative to the port of Los Angeles?

[English]

**Mr. Badger:** I will start with the disadvantages. Clearly, we are seen as less reliable than the U.S. ports, which is surprising in some cases considering it is the same longshore union south of the border as it is in Canada, the International Longshore and Warehouse Union, ILWU. We are seen as less reliable from that perspective.

On the positive side, on a productivity basis, we are seen in many cases as more productive. The implementation of the Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative is being carefully looked at by American ports. In fact, the ports recently banded together to call themselves a gateway with the intention of looking at similar infrastructure development in their facilities as well. They see Western Canada as leading in that area. Right now, that productivity is probably one of the primary competitive advantages we have as a gateway.

I also mention that we are a balanced gateway when it comes to containers, meaning as many exports go out as imports come in through container; something that is not enjoyed by the U.S. ports.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Thank you very much. This was my last question.

marchandises générales, les automobiles et des installations polyvalentes. Il traite près de 190 millions de tonnes métriques de cargaisons par an. Dans quelle mesure le port de Los Angeles rivalise-t-il avec Port Metro Vancouver pour le même marché et les mêmes clients?

[Traduction]

**M. Badger :** Nous concurrençons les ports de Los Angeles et de Long Beach pour les conteneurs. Nous veillons à ce que notre marchandise canadienne reste au Canada et dans la mesure du possible, nous essayons d'acheminer également de la marchandise américaine. Le charbon, les céréales, la potasse et le soufre constituent la majeure partie des marchandises que nous exportons en vrac. En général, nous ne concurrençons pas Los Angeles pour ces cargaisons. Toutefois, nous concurrençons d'autres ports de la côte ouest des États-Unis dont Portland, Seattle et Tacoma, surtout dans des domaines comme celui des engrais qui peuvent être détournés vers ces ports si nous n'offrons pas le service auquel on s'attend à Vancouver. Nous sommes en concurrence avec ces ports, mais surtout celui de Los Angeles. Pour ce qui est de Long Beach, la concurrence se situe du côté des conteneurs.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Pour les services, l'accès aux marchés et les marchandises traitées, quels sont les avantages Port Metro Vancouver a-t-il sur le port de Los Angeles? Quels sont aussi les inconvénients reliés au port de Los Angeles ?

[Traduction]

**M. Badger :** Je vais commencer par les désavantages. De toute évidence, on nous juge moins fiables que les ports des États-Unis, ce qui est étonnant dans certains cas étant donné que le syndicat des débardeurs est le même au sud de la frontière qu'au Canada. C'est l'International Longshore and Warehouse Union, ILWU. Nous sommes jugés moins fiables sur ce plan-là.

Pour ce qui est des aspects positifs et de la productivité, dans bien des cas, nous sommes jugés plus productifs. Les ports américains examinent de très près la mise en œuvre de l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Asie-Pacifique. En fait, ces ports se sont récemment entendus pour se désigner comme une porte d'entrée afin d'envisager de doter également leurs installations du même genre d'infrastructure. Ils voient que l'Ouest canadien domine sur ce plan-là. Pour le moment, la productivité est probablement l'un de nos principaux avantages sur la concurrence.

Je dirais aussi que nos activités sont bien équilibrées en ce qui concerne le trafic de conteneurs. Autrement dit, nous envoyons autant d'exportations en conteneurs que nous recevons d'importations, ce qui n'est pas le cas des ports des États-Unis.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Merci beaucoup. C'était ma dernière question.



[English]

**Senator Downe:** You highlighted in your presentation this evening the importance of labour relations. What is the current state of your labour relations?

**Mr. Badger:** Senator, we have one situation at the moment with CN and their engineers. We have another collective agreement coming up with the ILWU, which expires early next year. That agreement was ratified only this year, but because it took so long, it expired at the end of this year and will go into negotiations again next year. At any one time, we can expect to see at least one or two collective agreements under negotiation.

**Senator Downe:** You have 60 collective agreements.

**Mr. Badger:** That is our estimate.

**Senator Downe:** Do they all expire in the same time frame, or do they expire at different points of the year or in different years?

**Mr. Badger:** They expire at different times of the year and in different years.

**Senator Downe:** Obviously, as you indicated earlier, the number of agreements is a problem. Are you taking any action to try to consolidate those agreements into fewer agreements?

**Mr. Badger:** We do not have that ability because we do not control the collective agreements, but we support the concept of alternative dispute mechanism. We believe that the supply chain needs to have that kind of reliability, and that is something we think needs to be considered strongly.

**Senator Downe:** What is the major issue with the workers at your port? Is it wages, benefits, a combination, or is it unique to each agreement?

**Mr. Badger:** It is fair to say it is unique to each agreement. I am not that close to the issues, but I believe the one at the moment is around hours of work as well as wages.

**The Chair:** To follow up, have you had any serious problems with labour disruptions and, if so, when was the last serious problem that impacted in a major way the operation of the port?

**Mr. Badger:** Prior to this one, the last one was early this year with the ILWU foreman when there was a concern there would be a strike. It is generally the concerns — the unknown — that cause most of our problems, because that period usually lasts longer than the strike itself.

For example, we go back to Asia once a year with our report card and explain how we are doing. I was giving the report card in November last year and, as we finished, there was the potential of an imminent strike in the port. This time, our CEO went to Asia

[Traduction]

**Le sénateur Downe :** Dans votre exposé de ce soir, vous avez souligné l'importance des relations de travail. Quel est l'état actuel de vos relations de travail?

**M. Badger :** Sénateur, nous avons actuellement un conflit de travail entre le CN et ses mécaniciens. Une autre convention collective avec ILWU va expirer au début de l'année prochaine. Cette convention n'a été ratifiée que cette année, mais comme cela a pris beaucoup de temps, elle a expiré à la fin de l'année et elle devra être renégociée l'année prochaine. Nous pouvons nous attendre à avoir en tout temps au moins une ou deux conventions collectives en cours de négociation.

**Le sénateur Downe :** Vous avez 60 conventions collectives.

**M. Badger :** C'est notre estimation.

**Le sénateur Downe :** Expirent-elles toutes en même temps ou à des moments différents de l'année, ou encore au cours d'années différentes?

**M. Badger :** Elles expirent à des moments différents de l'année et au cours d'années différentes.

**Le sénateur Downe :** Bien entendu, comme vous l'avez dit plus tôt, le nombre de conventions collectives pose un problème. Prenez-vous des mesures pour essayer de les regrouper afin qu'il y en ait moins?

**M. Badger :** Nous n'avons pas cette possibilité, car les conventions collectives ne dépendent pas de nous. Toutefois, nous sommes pour les méthodes substitutives de règlement des différends. Nous croyons que la chaîne d'approvisionnement a besoin d'une certaine fiabilité et c'est une chose dont nous pensons qu'il faudrait tenir compte sérieusement.

**Le sénateur Downe :** Quel est le principal sujet de litige avec les travailleurs de votre port? S'agit-il des salaires, des avantages sociaux, d'un ensemble des deux ou est-ce particulier à chaque convention?

**M. Badger :** On peut dire que c'est particulier à chaque convention. Je ne suis pas ces questions de très près, mais je crois qu'un des litiges porte actuellement sur l'horaire de travail ainsi que les salaires.

**Le président :** Pour poursuivre dans cette veine, avez-vous eu de sérieux problèmes de conflits de travail et si c'est le cas, quand cela a-t-il eu, pour la dernière fois, de graves répercussions sur le fonctionnement du port?

**M. Badger :** La dernière fois, c'était au début de l'année, quand nous avons craint une grève des contremaîtres de l'ILWU. C'est généralement la crainte d'une grève — l'inconnu — qui nous cause le plus de problèmes, car cette période dure généralement plus longtemps que la grève comme telle.

Par exemple, nous retournons en Asie chaque année pour présenter nos résultats. Je les ai présentés en novembre, l'année dernière, mais aussitôt après, il y a eu un risque de grève imminente dans le port. Cette fois, notre PDG est allé en Asie

to give the report and, as soon as he finished, there was a potential for an imminent strike at the port. We face these challenges as a supply chain every year.

**The Chair:** It sounds as though you have been able to manage the situation well.

**Mr. Badger:** It is affecting our reputation. When we go back, every time we meet with a customer, the first thing they talk about is the unreliability of our gateway. We have to be concerned about that situation.

**Senator Downe:** Given that we have freedom of negotiations for labour unions, do you have any suggestions on what should be done about your labour problem?

**Mr. Badger:** We believe we should look at alternative dispute mechanisms. For example, the B.C. coast pilots are an integral part of our gateway or supply chain. The pilots are the qualified captains that move all deep sea ships in and out of the port. A few years ago, they went to final offer selection. That has proved to be successful. We do not suggest that is the only way to solve the problem, but mechanisms like that should be considered.

**Senator Jaffer:** On the same topic, I am not sure if I received an answer from you. You had ideas on how to improve this situation. You talked about dispute resolution, but I am not sold, having worked in that system. There is still a dispute, and they have to resolve a dispute, and that still leads to reliability issues. Earlier, when you made the presentation, you said you may have other ideas on how to improve reliability. If you do not have them today, you can always send them to us in writing.

**Mr. Badger:** We would love to provide you other information on that issue.

**Senator Dawson:** The reality is that the employees are not employees of the port, so we have the shippers and the people that manipulate, et cetera. That is where having a national transport policy would help, to say: Do not look at those issues as being individually something that the port can solve; it is not really their responsibility; it is the responsibility of the people using port.

That being said, that issue is part of looking at the subject from a global perspective, as far as our report is concerned.

In the non-container field, we went to Russia, and China. Are pork and beef carried through your port facilities?

**Mr. Badger:** Absolutely; there is obviously an increasing market particularly for beef and pork from the prairies, and that market has been growing over the years. That market is usually a refrigerated container market. In fact, one of the challenges we had this time last year when things were looking

présenter notre rapport et dès qu'il a terminé, il y a eu un risque de grève imminente dans le port. Nous sommes confrontés à ce genre de défis chaque année.

**Le président :** Il semble que vous ayez bien réussi à gérer la situation.

**M. Badger :** Cela ternit notre réputation. Chaque fois que nous retournons voir un client, il commence par nous parler du manque de fiabilité de notre port. C'est une situation qui nous préoccupe.

**Le sénateur Downe :** Étant donné que nos syndicats jouissent de la liberté de négocier collectivement, avez-vous des suggestions quant à ce qu'il faudrait faire pour résoudre vos problèmes de relations de travail?

**M. Badger :** Nous croyons qu'il faudrait envisager d'autres mécanismes de règlement des différends. Par exemple, les pilotes de la Colombie-Britannique font partie intégrante de notre port ou de notre chaîne d'approvisionnement. Les pilotes sont les capitaines qualifiés pour faire entrer et sortir du port tous les navires de haute mer. Il y a quelques années, les pilotes ont opté pour l'arbitrage des propositions finales. Cela s'est révélé un succès. Je ne dis pas que ce soit la seule façon de résoudre le problème, mais il faudrait envisager ce genre de mécanismes.

**Le sénateur Jaffer :** Sur le même sujet, je ne suis pas sûre que vous ayez répondu à ma question. Vous aviez des suggestions quant à la façon d'améliorer la situation. Vous avez parlé du règlement des différends, mais je ne suis pas convaincue, ayant moi-même travaillé dans ce système. Le conflit dure encore et il va falloir le résoudre, ce qui soulève la question de la fiabilité. Tout à l'heure, quand vous avez fait votre exposé, vous avez dit que vous aviez peut-être d'autres idées pour améliorer la fiabilité. Si vous ne pouvez pas en parler aujourd'hui, vous pourriez toujours nous les faire parvenir par écrit.

**M. Badger :** Nous aimerions beaucoup vous fournir d'autres renseignements à ce sujet.

**Le sénateur Dawson :** En réalité, les employés ne sont pas des employés du port et vous avez donc les expéditeurs et les gens qui les manipulent, et cetera. C'est là qu'il serait utile d'avoir une politique nationale de transport pour pouvoir dire que ce ne sont pas des questions que le port peut résoudre lui-même. Ce n'est pas sous sa responsabilité, mais sous la responsabilité des gens qui utilisent le port.

Cela dit, cela fait partie de ce que nous devons examiner dans une perspective globale en ce qui concerne notre rapport.

Pour ce qui est de la marchandise qui n'est pas expédiée en conteneurs, nous sommes allés en Russie et en Chine. Acheminez-on du porc et du bœuf par vos installations portuaires?

**M. Badger :** Absolument. De toute évidence, il y a un marché de plus en plus important, surtout pour le bœuf et le porc des Prairies, et ce marché a pris de l'expansion au cours des années. C'est généralement un marché de conteneurs réfrigérés. En fait, une des difficultés auxquelles nous avons été confrontés à ce



good, or in the middle of 2008, was a lack of refrigerated containers because the market was so strong. Those issues have to be looked at when this market comes back.

**Senator Dawson:** Does that market include both Russia and China?

**Mr. Badger:** Primarily China.

**Senator Dawson:** Do you foresee a period in which India can be a market for you, versus India using the Atlantic Gateway, if I can use that expression?

**Mr. Badger:** India ranks about seventh or eighth in our trading partners on the West Coast. The real pivot point in Asia is around the Strait of Sumatra, and Strait of Singapore. Generally speaking, if all things go well, anything west of there prefers to use the East Coast of Canada, and anything east of there prefers to use the West Coast of Canada.

There are people at Halifax Port Authority who have more knowledge than I do, but I suspect Halifax will be a key gateway for Indian subcontinent products in the future.

**Senator Stollery:** We have had, over the years, much testimony from various sectors — as you know we are also the International Trade Committee — about our trade statistics.

We have often heard that trade statistics are not accurate because many Canadian exports — instead of being exported through, say, Vancouver or Prince Rupert — go to Seattle and then are re-exported. Then they show as exports to the U.S. when, in fact, they are in transit through Seattle.

My impression, from listening to these people over the years, is that Seattle is a major competitor with Vancouver. Listening to these people, my conclusion is that there are blockages in the Port of Vancouver for some reason, and so shippers use Seattle. Is that conclusion correct? That is the obvious conclusion one would draw. Why can we not obtain our figures even though shipments are going through Seattle? I realize that question is not your department.

**Mr. Badger:** We also keep an eye on those figures. We think ours are robust. Right now we estimate that only a small fraction of Canadian goods are moving through Seattle-Tacoma. Having said that, we should not sit back on our laurels on that issue.

In the early to mid-1990s, about 40 per cent of Canada's West Coast container trade went through Seattle-Tacoma. We have managed to bring that back through competition, but Seattle-Tacoma are strong competitors. Right now, as you are probably aware, those ports are suffering far more than we are, so expect that competition to become even stronger in the future.

Again, our importance as a reliable gateway will increase in the next few years.

même moment, l'année dernière, quand les choses semblaient aller bien, ou au milieu de 2008, a été le manque de conteneurs réfrigérés, car le marché était très actif. Il faudra se pencher sur ces questions lorsque ce marché sera rétabli.

**Le sénateur Dawson :** Ce marché comprend-il la Russie et la Chine?

**M. Badger :** Surtout la Chine.

**Le sénateur Dawson :** Pensez-vous que l'Inde pourrait devenir un marché pour vous, au lieu que ce pays passe par la Porte de l'Atlantique, si je puis utiliser cette expression?

**M. Badger :** L'Inde se place au septième ou huitième rang de nos partenaires commerciaux sur la côte ouest. La véritable plaque tournante, en Asie, se situe autour du détroit de Sumatra et du détroit de Singapour. Généralement, si tout va bien, tous les pays à l'ouest de cette zone préfèrent passer par les ports de la côte est du Canada et tous ceux qui se trouvent à l'est, préfèrent utiliser les ports de la côte ouest du Canada.

Il y a des gens, à l'Administration portuaire de Halifax qui connaissent le sujet mieux que moi, mais je suppose que Halifax deviendra prochainement une porte d'entrée très importante pour les produits du sous-continent indien.

**Le sénateur Stollery :** Au cours des années, nous avons reçu de nombreux témoignages de divers secteurs — comme vous le savez, nous sommes aussi le Comité du commerce international — à propos de nos statistiques commerciales.

Nous avons souvent entendu dire que les statistiques commerciales ne sont pas exactes, car de nombreuses exportations canadiennes vont à Seattle et sont ensuite réexportées au lieu d'être exportées, disons par Vancouver ou Prince Rupert. Elles figurent alors comme des exportations vers les États-Unis alors qu'en fait elles transitent seulement par Seattle.

En écoutant ces personnes au fil des années, j'ai eu l'impression que Seattle est un concurrent important pour Vancouver. J'en conclus qu'il y a des blocages au port de Vancouver pour une raison quelconque et que pour cette raison les expéditeurs se servent du port de Seattle. Ai-je raison de le croire? C'est la conclusion qui semble évidente. Pourquoi ne pouvons-nous pas obtenir nos chiffres, même si les cargaisons passent par Seattle? Je me rends compte que cette question n'est pas de votre ressort.

**M. Badger :** Nous surveillons également ces chiffres. Nous pensons que les nôtres sont solides. Pour le moment, nous estimons que seulement une faible partie des marchandises canadiennes passent par Seattle-Tacoma. Cela dit, nous ne devrions pas nous reposer sur nos lauriers à cet égard.

Du début au milieu des années 1990, environ 40 p. 100 des expéditions par conteneur sur la côte ouest canadienne sont passées par Seattle-Tacoma. Nous avons réussi à récupérer ce trafic grâce à la concurrence, mais Seattle et Tacoma sont de solides concurrents. Pour le moment, comme vous le savez sans doute, ces ports souffrent beaucoup plus que nous, alors attendez-vous à ce que cette concurrence devienne encore plus forte à l'avenir.

Encore une fois, notre importance en tant que port fiable augmentera au cours des prochaines années.



**The Chair:** We spoke about technology a little while back. Are we as advanced or more advanced than our competitors in that area?

**Mr. Badger:** In the use of that technology, we are on par with our competitors, certainly our North American competitors. As you know, the technology changes quickly, and keeping abreast of it can be a challenge.

I think there are areas on which we will focus in the future. That focus will be around the area of truck movements and the ability to use technology to improve our truck turnaround times in the port. There are a number of reasons we think that focus is important.

Clearly, that focus is good from a trade perspective, but also from an environmental and a community perspective. When we look at the concerns the community has for what is happening in the port, truck traffic is high on the list. If we can use technology to improve the turnaround times to reduce congestion and wait times, and to reduce the number of trucks in the Lower Mainland, that improvement will have a significant benefit not only to our business but also to our local communities.

**The Chair:** Should government be playing a role in that development of technology?

**Mr. Badger:** I will say, yes, I believe there is the case. The federal government has some initiatives right now that many of our customers and stakeholders have access to, Smart Corridor initiatives being one of them. That initiative is one of the areas that we are supportive of, and hoping to benefit from as well.

**Senator Mahovlich:** Does Hong Kong have a problem with their trucks? It did not seem to me that they had a problem. Their trucks were coming in and going out. The timing was right on. I think this group, with their technology and computerized systems, has the answers.

**Mr. Badger:** I do not disagree. I think, though, beyond the technology, it is a fact that the Hong Kong government has a coordinated approach to the way trucks move. The government sees the approach as something that must happen. Much of the truck movement comes across the border from Mainland China, so the government ensures it is well coordinated.

**Senator Mahovlich:** The Chinese are working with the Hong Kong piece.

**Mr. Badger:** That is correct. If the trucks ever break down, even for an hour, the backlog in Hong Kong can be dramatic.

**The Chair:** Thank you, gentlemen. Our colleagues all seem to be satisfied. Thank you for coming to visit us this afternoon. You have given us much food for thought. We extend to you not only our good wishes but our appreciation for your contribution to these hearings.

**Mr. Badger:** Thank you very much.

**Le président :** Nous avons parlé un peu de la technologie, tout à l'heure. Sommes-nous aussi avancés ou plus avancés que nos concurrents dans ce domaine?

**M. Badger :** Pour ce qui est de l'utilisation de la technologie, nous en sommes au même point que nos concurrents, en tout cas ceux d'Amérique du Nord. Comme vous le savez, la technologie évolue rapidement et il peut être difficile de la suivre.

Je pense que nous mettrons l'accent, à l'avenir, sur certains domaines. Ce sera le trafic de camions et la capacité d'utiliser la technologie pour améliorer les temps d'immobilisation des camions dans le port. Nous estimons que c'est important pour un certain nombre de raisons.

Bien entendu, c'est bon du point de vue commercial, mais aussi du point de vue environnemental et communautaire. Si nous regardons quelles sont les préoccupations de la collectivité à l'égard de ce qui se passe dans le port, le trafic de camions est en tête de liste. Si nous pouvons nous servir de la technologie pour améliorer les temps d'immobilisation de façon à réduire la congestion et les temps d'attente et aussi pour réduire le nombre de camions qui circulent dans le sud de la province, cette amélioration sera nettement avantageuse non seulement pour notre entreprise, mais aussi pour nos collectivités locales.

**Le président :** Le gouvernement devrait-il jouer un rôle dans le développement de la technologie?

**M. Badger :** Je crois que oui, en effet. Le gouvernement fédéral a lancé des initiatives auxquelles un grand nombre de nos clients et parties prenantes ont accès, comme la stratégie de corridor intelligent. Cette initiative est une de celles que nous appuyons et nous espérons également en bénéficier.

**Le sénateur Mahovlich :** Est-ce que Hong Kong a des problèmes avec ses camions? Je n'en ai pas eu l'impression. Les camions arrivaient et sortaient dans les délais voulus. Je pense que ce groupe a les solutions qu'il faut grâce à la technologie et à des systèmes informatisés.

**M. Badger :** Je suis d'accord. Je pense toutefois qu'en plus de la technologie, le fait est que le gouvernement de Hong Kong a une approche coordonnée pour le trafic des camions. Il considère que c'est indispensable. La majeure partie des camions traversent la frontière en provenance de la Chine continentale et le gouvernement veille donc à ce que ce trafic soit bien coordonné.

**Le sénateur Mahovlich :** Les Chinois travaillent avec le port de Hong Kong.

**M. Badger :** C'est exact. Si les camions tombent en panne, ne serait-ce que pendant une heure, cela pourrait causer un terrible engorgement à Hong Kong.

**Le président :** Merci, messieurs. Nos collègues semblent tous satisfaits. Merci d'être venus nous rendre visite cet après-midi. Vous nous avez donné largement matière à réflexion. Nous vous adressons non seulement nos vœux de succès, mais nos remerciements pour votre contribution à ces audiences.

**M. Badger :** Merci beaucoup.

**The Chair:** Colleagues, if you can stay for one moment we can let our guests and presenters leave and then take a couple of moments to discuss the draft Russia report. A number of you have made comments, but not all of you.

I do not know if the committee wants a little extra time. We can go in camera and deal with some of the issues today. I will make a suggestion that tomorrow we take half an hour or 45 minutes at four o'clock when the Senate rises. We can meet in camera for the sole purpose of discussing commentary on the report, which we can then have included in a second draft to be given to us as soon as possible. If we want a report before the Senate rises, we should have it no later than next Thursday.

**Senator Stollery:** Several things are happening at this moment that we all have to rush off to, and so we will look at the commentary tomorrow at four o'clock. That time line seems reasonable, and it gives everyone more time et cetera.

**The Chair:** I will call a meeting tomorrow at four o'clock, which should last no longer than 45 minutes. Please send comments if you cannot be here.

**Senator Downe:** I received — and some other members did as well — a letter from the chair of the Russian foreign affairs committee, I believe, who wants to follow up on an invitation to visit Canada. I assume, on behalf of everyone, you will respond.

**The Chair:** I am responding. I think he also suggested — I am trying to remember if it was in that letter — that I should make a strong recommendation to the Prime Minister's Office and those in charge of the G20 to extend possibly an invitation to the foreign affairs committees of the countries involved, to participate in side meetings during the G20. I will look into that suggestion as well.

**Senator Stollery:** May I add to Senator Downe's comment that, considering Russia is now using the Canadian dollar in their basket of currencies to protect their reserves — as they announced this week — that announcement makes it even more important that we follow up on this letter.

**The Chair:** Thank you. Colleagues, I appreciate your time. The meeting is adjourned.

(The committee adjourned.)

**Le président :** Chers collègues, si vous pouvez rester un instant, nous pouvons laisser nos invités et nos témoins partir et prendre quelques minutes pour discuter de notre ébauche de rapport sur la Russie. Un certain nombre d'entre vous ont fait des observations, mais pas tout le monde.

Je ne sais pas si le comité a besoin d'un peu de temps supplémentaire. Nous pouvons nous réunir à huis clos et régler certaines de ces questions aujourd'hui. Je suggère que nous prenions, demain, une demi-heure ou 45 minutes quand le Sénat s'ajournera à 16 heures. Nous pourrions nous réunir à huis clos pour discuter des observations au sujet du rapport afin que nous puissions les inclure dans une deuxième ébauche qui nous sera remise le plus tôt possible. Si nous voulons produire un rapport avant l'ajournement du Sénat pour les Fêtes, il faut que ce soit fait au plus tard jeudi prochain.

**Le sénateur Stollery :** Il se passe, en ce moment, plusieurs choses auxquelles nous devons tous aller participer rapidement et nous allons donc examiner les observations demain, à 16 heures. Ce délai semble raisonnable, car il donne plus de temps, et cetera, à tout le monde.

**Le président :** Je vais convoquer une réunion pour demain, à 16 heures, qui ne devrait pas durer plus de 45 minutes. Veuillez envoyer vos observations si vous ne pouvez pas être présents.

**Le sénateur Downe :** J'ai reçu, ainsi que d'autres sénateurs, une lettre du président du Comité des affaires étrangères de la Russie, je crois, qui désire faire suite à une invitation à visiter le Canada. Je suppose que vous y répondrez au nom de tous.

**Le président :** J'y réponds. Il a également suggéré, je crois — j'essaie de me souvenir si c'était dans la lettre — que je recommande fortement au Bureau du premier ministre et aux personnes responsables du G20 d'adresser une invitation au Comité des affaires étrangères des pays intéressés, pour participer à des réunions irrégulières au cours du G20. Je vais également examiner cette suggestion.

**Le sénateur Stollery :** Puis-je ajouter à ce qu'a dit le sénateur Downe qu'étant donné que la Russie utilise maintenant des dollars canadiens dans son panier de devises pour protéger ses réserves — comme elle l'a annoncé cette semaine — il est d'autant plus important que nous donnions suite à cette lettre.

**Le président :** Merci. Chers collègues, j'apprécie que vous ayez pris le temps de venir. La séance est levée.

(La séance est levée.)









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

APPEARING

**Wednesday, November 25, 2009**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of  
International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway.

WITNESSES

**Tuesday, December 1, 2009**

*Port Metro Vancouver:*

Chris Badger, Chief Operating Officer;

Duncan Wilson, Director, Communications and Government  
Affairs.

COMPARAÎT

**Le mercredi 25 novembre 2009**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du commerce  
international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

TÉMOINS

**Le mardi 1<sup>er</sup> décembre 2009**

*Port Metro Vancouver :*

Chris Badger, directeur de l'exploitation;

Duncan Wilson, directeur des communications et des affaires  
gouvernementales.



18850











